

BTS

Management commercial

opérationnel

MIS À JOUR FÉVRIER 2024 - Version 3



PAR APPRENTISSAGE

1 350 h de formation en 2 ans

DÉLAIS D'ACCÈS SELON PLANNING - FORMATION GRATUITE

Devenez chef de rayon, animateur de ventes, conseiller commercial, chargé de clientèle, commerçant...

Le titulaire du BTS Management commercial opérationnel peut prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale. Il prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre.

Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.

Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en oeuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

ADMISSION

Qualités requises

- excellente motivation pour la gestion et l'animation commerciale
- aptitude aux responsabilités, au travail en équipe
- sens du service rendu au client

Conditions d'admission

- être titulaire d'un bac général, technologique ou professionnel
- avoir moins de 30 ans à la signature du contrat d'apprentissage

Démarches

- entretien individuel et personnalisé
 - recherche d'une entreprise d'accueil
- N'attendez pas d'avoir trouvé votre employeur pour vous inscrire, vous optimiserez ainsi vos chances de trouver un employeur et d'intégrer notre école à la rentrée**

PROGRAMME

Enseignement général

- culture générale et expression
- langue vivante étrangère
- culture économique, juridique et managériale

Enseignement professionnel

- développement de la relation client et vente conseil
- animation et dynamisation de l'offre commerciale
- gestion opérationnelle
- management de l'équipe commerciale



niveau du diplôme
BTS Management
commercial opérationnel



nomencature européenne applicable aux niveaux des diplômes depuis 2019

APTITUDES ET COMPÉTENCES

Développer la relation client et assurer la vente conseil

- assurer la veille informationnelle
- réaliser des études commerciales
- entretenir la relation client
- vendre dans un contexte omnicanal

Animer et dynamiser l'offre commerciale

- élaborer et adapter l'offre
- organiser et développer l'espace commercial
- concevoir et mettre en place la communication commerciale
- évaluer les performances de l'action commerciale

Assurer la gestion opérationnelle

- gérer les opérations courantes
- prévoir et budgétiser l'activité
- analyser les performances

Manager l'équipe commerciale

- organiser le travail de l'équipe commerciale
- recruter des collaborateurs
- animer l'équipe commerciale

Délais d'accès :

Entrée : septembre 2024
Sortie : juin 2026

MÉTHODES mobilisées

Présentiel :

- Cours magistraux
- Travail de groupe avec ou sans outil informatique
- Utilisation de l'outil numérique (TBI, vidéo,)
- Retours d'expérience entreprises, professionnalisations

Distanciel synchrone (visio), asynchrone (mails) en fonction des impératifs

Modalités d'ÉVALUATION

- Au moins une évaluation par semestre, par matière adapté au type d'épreuve préparée (oral, écrit, pratique)
- Examen blanc

ACCESSIBILITÉ PSH personne en situation de handicap

Locaux aux normes accessibilité PMR

Référent handicap :
NATHALIE GROSVLET

Les NOUVELLES TECHNOLOGIES au cœur de votre formation

- Salles de cours équipées de TBI (tableau blanc interactif) ou de vidéo projecteurs
- Réseau wi-fi sur l'ensemble des locaux
- Portail pédagogique sur internet DIGIFORMA permet de suivre toutes les informations liées à votre formation
- 2 salles informatiques (env. 75 ordinateurs)

Un CENTRE DE DOCUMENTATION

Le centre de documentation et d'information (CDI) met à disposition des apprentis et des entreprises une bibliothèque multimédia, une large documentation technique et juridique, ainsi que de nombreux abonnements à des revues généralistes et professionnelles. Il permet de s'initier à la recherche documentaire, de se familiariser avec les supports modernes d'information et prolonger l'enseignement reçu en classe par des recherches en autonomie ou en groupe.

FINANCEMENT

7500€ net de taxes par année de formation Co-financement de l'entreprise et de son OPCO. La formation est gratuite pour l'apprenant.

Une CELLULE EMPLOI

Au cours de la formation, la Cellule Emploi suit l'apprenti(e) et le(la) prépare à l'insertion professionnelle par :

- Des cours de techniques de recherche d'emploi
- La rédaction de CV et de lettres de motivation
- Des simulations d'entretiens d'embauche

À l'issue de la formation, la Cellule Emploi effectue un suivi de l'apprenti et lui transmet notamment des offres d'emploi en cas de nécessité.

Votre emploi est notre priorité

CONTACTS

Candidatures et recrutement :

secretariat@cfa-coubertin.com

03.83.28.88.43

ADMISSION

QUALITÉS REQUISES

excellente motivation pour la gestion et l'animation commerciale
aptitudes aux responsabilités, au travail en équipe
sens du service rendu au client

CONDITIONS D'ADMISSION

être titulaire d'un bac général, technologique ou professionnel
avoir moins de 30 ans à la signature du contrat à la signature du contrat
d'apprentissage

DÉMARCHES

DOSSIER INSCRIPTION À RETIRER AU CFA

entretien individuel et personnalisé

recherche d'une entreprise d'accueil

N'attendez pas d'avoir trouvé votre employeur pour vous inscrire, vous optimiserez ainsi vos chances de trouver un employeur et d'intégrer notre école à la rentrée

L'admission n'est possible
qu'après signature d'un contrat d'apprentissage
avec une entreprise