


BTS

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

NIVEAU 5

CODE DIPLÔME 32031213 - CODE RNCP 34031

OBJECTIFS DE LA FORMATION

 A la fin de cette formation, le/la titulaire sera capable de prendre la responsabilité d'une unité commerciale, manager l'unité commerciale, gérer la relation avec la clientèle, gérer et animer l'offre de produits et de services.

CONDITIONS D'ACCÈS



- Apprenti(e).
- Salarié(e).
- Individuel(le).
- Demandeur(euse) d'emploi.
- Autre.



MODALITÉS D'ENTRÉE DANS L'ACTION DE FORMATION

- Contrat d'apprentissage jusqu'à 29 ans révolus.
- Pas de limite d'âge pour les personnes en situation de handicap.
- Contrat de professionnalisation.
- CPF.
- Autres dispositifs : Nous consulter.

MODALITÉS D'INSCRIPTION



Apprentissage : Dans la limite des places disponibles, tout candidat ayant signé un contrat en alternance sera intégré immédiatement dans un programme de formation.

Autre : Entretien avec un conseiller de formation pour l'élaboration du parcours de formation. Réponse dans les trente jours qui suivent.

Rentrée des premières années fin septembre.

25

EFFECTIF

PRÉREQUIS



Bac général, Bac Technologique STMG ou Bac Pro Métiers du commerce et de la vente.

DURÉE



- En 2 ans : 1360 heures.
- Réduction de la durée de formation possible selon public éligible.
- Autres situations : nous consulter.



ALTERNANCE

2 jours par semaine en organisme de formation / 3 jours en entreprise.

FINANCEMENT DE LA FORMATION



Gratuit pour les apprentis.

Prix indicatif : 7300 €/an, prise en charge par l'OPCO de référence.

Autres : nous consulter.

ACCESSIBILITÉ PERSONNE HANDICAPÉE



Pour toute question relative à l'accueil de personne en situation de handicap, contacter la référente handicap de la Cité des Formations : delphine.lucas@citeformations.com

PROGRAMME DE FORMATION

700h 660h

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

560 520

Animation et dynamisation de l'offre commerciale. 110 100

Culture économique, juridique et managériale 100 90

Développement de la relation client. 130 120

Gestion opérationnelle 100 100

Elaboration de fiches 20 20

Management de l'équipe commerciale 100 90

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

140 140

Expression et culture générale. 60 60

Anglais. 60 60

Suivi Collectif 20 20

COMPÉTENCES À ACQUÉRIR



- Assurer la veille informationnelle.
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale.
- Réaliser des études commerciales.

- Vendre.
- Entretenir la relation client.
- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services.
- Organiser l'espace commercial.
- Développer les performances de l'espace commercial.
- Évaluer l'action commerciale.
- Gérer les opérations courantes.
- Prévoir et budgéter l'activité.
- Analyser les performances.
- Organiser le travail de l'équipe commerciale.
- Recruter des collaborateurs.
- Animer l'équipe commerciale.
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES



- Cours ; exposés magistraux, jeux de rôle.
- Mise en situation, études de cas.
- Groupes complets et demi-groupes.
- Présentiel.
- Accompagnement personnalisé du parcours.

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS



- Devoirs surveillés, examens blancs, oraux.

MODALITÉS DE CERTIFICATION



- Épreuves certificatives ponctuelles en mai et juin, organisées par l'Education Nationale.

POURSUITE D'ÉTUDE

Licence professionnelle, école de commerce...

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Assistant(e) (assistant(e) chef de rayon, animateur des ventes, télévendeur), responsable d'une unité commerciale (manager de rayon, responsable clientèle, administrateur des ventes...)



Taux d'obtention 2020 (reçus/présentés)	80 %
Taux d'obtention moyen sur les 3 dernières années	70 %
Taux d'interruption en cours de formation (2020)	0 %
Taux de poursuite d'étude	54 %
Taux d'insertion professionnelle	81.82 %

VALEURS AJOUTÉES DE L'ÉTABLISSEMENT

Individualisation du parcours: formations modularisées, positionnement, accompagnement individualisé, sécurisation des parcours, médiation, aide à la recherche d'entreprise.

Expertise de l'apprentissage, connaissance du milieu professionnel, relations étroites avec les maîtres d'apprentissage.

Expertise de l'accompagnement des publics fragilisés.

Centre de formation à dimension européenne, possibilité de stages à l'étranger.

Plateaux techniques modernes, actualisés.

Forte utilisation du numérique.

Taux de satisfaction des stagiaires	100 %
Taux de retour global enquête de satisfaction	72 %

CONTACTS

Téléphone	02.47.88.51.00
Mail	contact@citeformations.com
Site	https://www.cite-formations-tours.fr

Maj. : 16/06/2021