

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL ET OPÉRATIONNEL

Niveau de diplôme RNCP 38362

- Diplôme de niveau européen 5 délivré par le Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche
- BTS / BAC +2
- Date d'enregistrement à la certification : 07/11/2018

Voie d'accès

- Alternance : 2j / 3 jours entreprise

Public

- À partir de 15 ans sous condition et jusqu'à 29 ans révolus pour les contrats en alternance
- Sans condition d'âge pour les personnes en situation de handicap

Pré-requis

- Diplôme de niveau 4 (BAC et autres)

Modalités et délais d'accès

- Candidater en ligne
- Se présenter et satisfaire à l'entretien de motivation
- Rentrée prévue en Septembre / Octobre

Objectifs

- Prendre en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre.
- Assurer également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.
- Communiquer en respectant les usages de la profession

Durée

- 1350 heures / 24 mois
- Alternance 2 jours en centre de formation et 3 jours en entreprise puis 3 jours en centre de formation et 2 jours en entreprise

Tarifs de la formation

- Contrat d'Apprentissage & Professionnalisation : Coût de la formation pris en charge par l'OPCO / l'entreprise

Débouchés professionnels

- Conseiller(ère) de vente et de services
- Vendeur(se)/conseiller(ère)
- Vendeur(se)/conseiller(ère) e-commerce
- Chargé(e) de clientèle
- Chargé(e) du service client
- Marchandiseur(se)
- Manager(euse) adjoint
- Second(e) de rayon

Poursuite d'études

- Bachelor RDO - Responsable de la Distribution Omnicanale
- Bachelor RDC - Responsable de Développement Commercial
- Bachelor CCPP BA - Chargé de clientèle particuliers et professionnels en banque et assurance
- Bachelor Qualité Sécurité Environnement
- Bachelor Chargé de Développement des Ressources Humaines

Passerelles

- Possibilité d'admission parallèle, se rapprocher du service des inscriptions

Contact

Laura COMBES
 contact@campus120.cci.fr
 05 49 60 35 63

Lieu de la formation

CCI de la Vienne - Campus 120
 120 rue du Porteau
 86000 Poitiers

Inscription

Flashez le code ou saisissez l'adresse <https://urlz.fr/nA9X>




**Taux de réussite
en 2024**
86 %


**Taux de
satisfaction en 2024**
93 %


**Nombre
d'apprentis 2023/2024**
38

D'autres indicateurs sur : <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

Programme & Contenu

Développement de la relation client et vente conseil :

- Collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale
- Vente conseil
- Suivi de la relation client
- Suivi de la qualité de services
- Fidélisation de la clientèle
- Développement de clientèle

Animation et dynamisation de l'offre commerciale :

- Élaboration et adaptation continue de l'offre de produits et de services
- Agencement de l'espace commercial
- Maintien d'un espace commercial attractif et fonctionnel
- Mise en valeur de l'offre de produits et de services
- Organisation de promotions et d'animations commerciales
- Conception et mise en place de la communication au sein de l'unité commerciale
- Conception et mise en œuvre de la communication commerciale externe de l'unité commerciale
- Analyse et suivi de l'action commerciale

Gestion opérationnelle :

- Fixation des objectifs commerciaux

- Gestion des approvisionnements et suivi des achats
- Gestion des stocks
- Suivi des règlements
- Élaboration des budgets
- Gestion des risques liés à l'activité commerciale
- Participation aux décisions d'investissement
- Analyse des performances
- Mise en œuvre du reporting

Management de l'équipe commerciale :

- Évaluation des besoins en personnel
- Répartition des tâches
- Réalisation de plannings
- Organisation du travail
- Recrutement et intégration
- Animation et valorisation de l'équipe
- Évaluation des performances individuelles et collectives de l'équipe
- Individualisation de la formation des membres de l'équipe

Formation générale:

- Culture générale et expression
- Communication en langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale

Méthodes et moyens mobilisés

- Apports théoriques
- Accès à une plateforme numérique de formation à distance
- Applications pratiques
- Participation à des concours commerciaux
- Examens blancs organisés avec la participation d'un jury professionnel
- Accompagnement personnalisé

Modalités d'évaluations

- Deux évaluations à minima par semestre et par matière adaptées au type d'épreuve préparée (oral, écrit, étude de cas, mise en pratique).
- Examen blanc
- CCF, examen terminal
- Validation par blocs de compétences



Cofinancé par
l'Union Européenne



Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos établissements sont engagés dans une démarche de progrès pour l'accessibilité des centres de formation, en collaboration avec le Centre Ressource Formation Handicap. Pour connaître la faisabilité de votre projet de formation, contactez directement notre référent handicap : referent-handicap@campus120.cci.fr

- Une expérience de +30 ans dans la formation et de connexion avec les entreprises de la Vienne
- Un accompagnement dans vos recherches d'entreprises
- Des salles de cours équipées selon les spécialités : laboratoire, cuisine, restaurant, bar, boutique...
- Un site convivial de 6 hectares, avec parking, gymnase, espaces verts, restauration ...

CCI de la Vienne - CAMPUS 120
120 rue du Porteau - 86000 POITIERS
Tél : 05 49 37 44 50

 CCI Vienne - Service communication
SIREN 188 600 035

 Ne pas jeter sur la voie publique

Document non contractuel
Mise à jour : 18 septembre 2024



www.campus120.fr

