

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Niveau de diplôme RNCP 38362

- Diplôme de niveau européen 5 délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche
- BTS
- Date d'enregistrement à la certification : 07/11/2018

Voie d'accès

- Alternance

Public

- À partir de 15 ans sous conditions
- Et jusqu'à 29 ans révolus pour les contrats en apprentissage
- Sans conditions d'âge pour les personnes en situation de handicap et pour les porteurs de projet de création d'entreprise

Pré-requis

- Être titulaire d'un Bac (général, technologique, professionnel)

OU

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 4

Modalités et délais d'accès

- Parcoursup
- 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 ou 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
- Autre situation : Nous consulter

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 Chef(fe) de Projet Web et de Stratégie Digitale
- Bachelor Responsable Qualité Sécurité Environnement
- Bachelor Chargé(e) de Développement des Ressources Humaines

Passerelles

- Possibilité d'admission parallèle, se rapprocher du service Inscription

Contact

Sébastien PINEAU
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

- Cours et cas pratiques
- Approche pédagogique par le jeu
- Salles informatiques et Centre de ressources
- 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)
- Entraînement à l'examen
- Examens blancs organisés avec la participation d'un jury professionnel
- CCF, examen terminal en mode ponctuel
- Validation par blocs de compétences
- Visites pédagogiques en entreprise



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 +45 ans dans la formation et un réseau riche de +1000 entreprises partenaires
- 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, hébergement, 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 : 10 janvier 2025

www.campus120.fr

