

BTS Management Commercial Opérationnel

Niveau 5

En alternance



LES OBJECTIFS

- Acquérir des connaissances en gestion d'entreprise
- Manager l'équipe et l'unité commerciale
- Gérer la relation avec la clientèle et les fournisseurs
- Gérer et animer l'offre de produits et de services
- Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale
- Procéder à la gestion opérationnelle de l'unité commerciale

DURÉE DE LA FORMATION

- **Formation :** Cursus de 2 ans
- **Rythme d'alternance :** 2 jours au Campus et 3 jours en entreprise par semaine et 6 semaines au Campus par an

PRÉ-REQUIS

Être titulaire d'un baccalauréat ou d'un titre professionnel de niveau 4

LIEU DE FORMATION

Campus des Métiers et de l'Artisanat Centre-Val de Loire
5-7 rue Joseph Cugnot – 37300 Joué-lès-Tours



MODALITÉS D'ACCÈS

- Formation prise en charge par l'OPCO et rémunérée par l'employeur sous contrat d'apprentissage aux moins de 30 ans (sans limite d'âge pour les personnes en situation de handicap) ou sous contrat de professionnalisation sans limite d'âge
- Sous statut stagiaire de la formation professionnelle pour les salariés et demandeurs d'emploi (tarifs et modalités : nous consulter)

DÉLAIS D'ACCÈS

Accès à la formation possible après la rentrée lorsque le contrat et/ou la convention de formation sont signés, sous réserve de place disponible

MODALITÉS D'INSCRIPTIONS

- Pré-inscription en ligne
- Accompagnement à la recherche d'entreprise
- Signature du contrat
- Inscription définitive au Campus





CONTENU DE LA FORMATION

► Enseignement professionnel

- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale
- Culture Économique, Juridique et Managériale (CEJM)

► Enseignement général

- Culture générale et expression
- Anglais

► Activités en entreprise

- Mettre en place les actions commerciales (soldes, fidélisation, opérations promotionnelles...)
- Organiser une enquête de satisfaction
- Organiser un rayon ou une zone de vente
- Suivre les tableaux de bord et objectifs des équipes
- Gérer des stocks ou livraisons
- Trouver de nouveaux fournisseurs
- Démarcher les clients actuels pour leur proposer de nouvelles offres
- Gérer le service après-vente et les questions clients

► Poursuites de formation

- Bac +3 Responsable de la Distribution Omnicanale
- Bac +3 Responsable de Développement Commercial

► Perspectives d'emploi

- Assistant commercial
- Attachée commercial
- Chargé de clientèle
- Assistant chef de rayon
- Vendeur expert
- Conseiller SAV



ACCESSIBILITÉ

- Notre établissement peut accueillir du public en situation de handicap



MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel et en situation de travail dans le cadre d'un contrat d'alternance ou d'une convention de stage

Méthodes pédagogiques innovantes et actives qui ont pour vocation à rendre l'alternant acteur de sa formation : apports théoriques, enseignements pratiques (démonstration, observation et manipulation des alternants) et échanges sur la base de situations réelles vécues en entreprise

Nos sites de formation bénéficient tous de plateaux techniques dédiés à la pratique professionnelle et équipés spécifiquement pour chaque métier

SUIVI ET ÉVALUATION

Selon le règlement d'examen et le public les évaluations se font au moyen de contrôle en cours de formation et/ou d'épreuves terminales ponctuelles



LES PLUS DU CAMPUS

- 100% Alternance
- Réseau de 4 centres de formation professionnelle en Région Centre-Val de Loire
- Plus de 40 ans d'existence
- Mobilité Européenne et Internationale
- Nombreux espaces de vie pour les alternants
- Hébergement au plus proche des Campus
- Équipements pédagogiques récents



CAMPUS
des **Métiers**
et de l'**Artisanat**
CENTRE-VAL DE LOIRE



02 47 78 47 00 - campus37@cma-cvl.fr - www.campusdesmetiers37.fr



MAJ 05/2023