



Management Commercial Opérationnel

OBJECTIFS

Professionaliser des techniciens (H/F), responsables de tout ou partie de l'unité commerciale d'un magasin, qui interviennent dans la gestion de la relation client et la gestion et l'animation de l'offre de produits et de services.

MÉTIERS ET PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Chargé de relation client et gestion d'unités commerciales, attaché à un point de vente, une enseigne, un magasin.

Possibilité de poursuivre en Bac + 3 en alternance à la CCI (Gestion, Commerce, RH, Distribution, QHSE).

POURSUITE D'ÉTUDES

Tout Bac+3 (Bachelor / Licence) dans le domaine de la gestion et du développement de l'entreprise (commerce, commerce international, développement commercial, gestion, qualité, RH, banques et assurances).

PROCÉDURE D'ADMISSION ET DÉLAI D'ACCÈS

Recrutement toute l'année pour des rentrées effectives entre septembre et novembre.

Admissibilité sur dossier, tests et entretiens. Admission définitive conditionnée à la signature d'un contrat en alternance ou la mobilisation d'un financement (selon statut).

Accompagnement des candidats admissibles pour la recherche d'une entreprise en alternance.

PUBLIC / PRÉ-REQUIS

Bac validé (niveau 4).

Rigueur, goût du challenge, aisance relationnelle, ouverture d'esprit, flexibilité, pluridisciplinarité.

STATUT ET FINANCEMENT

Gratuité pour l'alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Pour connaître les aides et autres modalités de financement, consultez notre site internet.

MODALITÉS DE L'ALTERNANCE

65 % du temps passé en entreprise et 35 % en formation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Validation totale ou partielle par bloc de compétences. Épreuves nationales BTS écrites et/ou orales en fin de parcours et présentation de dossiers professionnels.

DIPLOME ET VALIDATION

Diplôme du Brevet Technicien Supérieur « Management Commercial Opérationnel », inscrit au RNCP 38362, arrêté du 07/11/2018, avec effet jusqu'au 31/12/2028, certificateur Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche, niveau 5.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Cours assurés par des professionnels experts, alternant théorie et pratique professionnelle.

Pédagogie individualisée et recours à des méthodes de pédagogie inversée. Espace numérique de travail « Ma formation accessible 100 % à distance ». Séminaires d'intégration, pratiques innovantes, gaming, recours au mode-projet et aux travaux en groupe. Coaching individualisé à l'atteinte de la performance.

PROGRAMME (1 351 H)

Référentiel de l'Éducation Nationale.

Matières professionnelles

Développer la relation client et la vente conseil

- > Assurer la veille informationnelle
- > Réaliser des études commerciales
- > Vendre
- > Entretien de la relation client

Animer, dynamiser l'offre commerciale

- > Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- > Organiser l'espace commercial
- > Développer les performances de l'espace commercial
- > Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- > Évaluer l'action commerciale

Assurer la gestion opérationnelle

- > Gérer les opérations courantes
- > Prévoir et budgétiser l'activité
- > Analyser les performances

Matières générales

- > Culture générale et expression
- > Anglais
- > Culture économique, juridique et managériale
- > Bureautique

Taux de réussite BTS 2024 : 81 %

Inscription sur
parcoursup
Entrez dans l'enseignement supérieur



Nos dispositifs de formation et les modalités d'évaluation sont adaptés aux personnes en situation de handicap.

Chalon	Mâcon	Beaune	Dijon
✓	✓		✓
Marina Monteil m.monteil@mdb.cci.fr 03 85 42 36 29	Valérie Philippo v.philippo@mdb.cci.fr 03 85 21 53 46		Maria Revelut m.revelut@mdb.cci.fr - 03 80 19 10 88