



# 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.

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

Épreuves nationales BTS écrites et/ou orales en fin de parcours et présentation de dossiers professionnels.

## DIPLÔME ET VALIDATION

Diplôme de l'Éducation Nationale : BTS Management commercial opérationnel, 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. Cours individualisés en e-learning. 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

- > Développement de la relation client
- > Vente - conseil
- > Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- > Gestion opérationnelle
- > Management de l'équipe commerciale

#### Matières générales

- > Anglais
- > Français
- > Économie générale
- > Économie d'entreprise
- > Droit
- > Bureautique

**Taux de réussite 2022 : 53 %**

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
✓	✓		✓
<b>Anne Colin</b> a.colin@mdb.cci.fr 03 85 42 36 25	<b>Valérie Philippo</b> v.philippo@mdb.cci.fr 03 85 21 53 46		<b>María Revelut</b> m.revelut@mdb.cci.fr - 03 80 19 10 88