



120 crédits ECTS

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL*

Inscription sur www.agefa.org ou **parcoursup**
Entrez dans l'enseignement supérieur

Présentation

La mission du BTS Management Commercial Opérationnel est de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou d'une partie d'une unité commerciale. Vous serez capable de gérer une relation client et d'assurer la gestion opérationnelle d'une unité commerciale (physique ou en ligne) et bien sûr, de manager une équipe commerciale.

Responsable de la formation

M. Akil : 06 77 44 51 38

Mail: apprentissageceepainleve@gmail.com

Lieu de formation

1 **Lycée Paul Painlevé**
5, rue de la Montagne
92400 Courbevoie
01 46 91 96 80

1 La Défense

Nos formations étant des diplômes d'État, nos établissements sont accessibles aux personnes en situation d'handicap.



Après le BTS ?

Poursuites d'études envisageables

Le BTS est un diplôme conçu pour une insertion professionnelle. Avec un bon dossier ou une mention à l'examen, il est possible de poursuivre en licence professionnelle dans un secteur d'activité particulier (vente, gestion, banque, assurance, commerce, marketing, management...).

Postes potentiels

- Assistant chef de rayon
- Chargé de clientèle / Conseiller / Commercial
- Télévendeur / Téléconseiller
- Chargé de l'administration commerciale

* Le coût de la formation est pris en charge par l'entreprise et son OPCO. Il s'agit d'un diplôme d'état, les examens sont en CCF et en présentiels. Modalités et délais conformes à la loi.

Conditions d'admission

Être **titulaire** du baccalauréat.

Rythme alternance

3 jours en entreprise / 2 jours à l'école sur une durée de **2 ans**.

Programme

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale
- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

Accompagnement individuel

Ateliers thématiques :

- Production CV
- Organisation de la recherche de contrat d'apprentissage
- Simulations d'entretiens

Le maître d'apprentissage

confie des missions à l'apprenti, s'assure de leur bonne réalisation et l'évalue dans la progression de l'acquisition de ses compétences professionnelles. Il transmet des informations, des savoirs et une culture d'entreprise. L'enseignant référent est à sa disposition pour faire un point régulier sur le degré d'acquisition de l'apprenti et le soutenir dans les éventuelles difficultés qu'il pourrait rencontrer.

L'apprenti

est un salarié à part entière de l'entreprise. Il perçoit un salaire et suit un rythme alterné entreprise / centre de formation. Il travaille sous la responsabilité d'un maître d'apprentissage qui lui confie des missions et valide leur bonne exécution. L'apprenti met directement en pratique les connaissances acquises en centre de formation.

Les missions de l'apprenti

Activités

Management de l'équipe commerciale

- Management de l'équipe commerciale
- Gestion de l'unité commerciale
- Gestion de projet

Développement de la relation client et vente conseil

- Vente
- Développement de la relation de service
- Fidélisation et création de trafic de clientèle vers l'unité commerciale

Animation et dynamisation de l'offre commerciale

- Participation à l'élaboration de l'offre de produits et de services
- Mise à disposition de l'offre de produits et de services, digitalisation.
- Animation de l'offre de produits et de services.

Gestion opérationnelle

- Organisation de l'information commerciale et de sa circulation
- Recherche et exploitation de l'information commerciale pour la décision
- Contribution à la qualité du système d'information

Missions

Progression générale de l'apprenti

