

LA FORMATION

Le BTS Management Commercial Opérationnel désigne un diplôme de type Brevet de Technicien Supérieur, de niveau Bac + 2 (Niveau 5), délivré sous l'autorité du Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche, publié sur le site de France Compétences en date du 11/12/2023, délivrant 120 crédits - RNCP 38362.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le technicien supérieur en Management Commercial Opérationnel a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale, lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services.

Il prend en charge la relation client et met en place des actions pour accueillir, fidéliser, vendre des produits et des services répondant aux attentes de la clientèle. Il assure l'animation et la dynamisation de l'offre et dans un contexte de digitalisation, il repense l'organisation et l'assortiment, intègre des outils digitaux et optimise l'expérience client à travers tous les canaux de vente.

Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale et le management de son équipe commerciale.

PUBLIC ET PRÉREQUIS

De 16 à 29 ans révolus, dans le cadre d'un contrat d'apprentissage.
Sans restriction d'âge pour les personnes bénéficiant d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé ou étant reconnu sportif de haut niveau.
Titulaire d'un Bac ou d'un diplôme de niveau Bac (Niveau 4).

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Admission après étude du dossier de candidature* et entretien de motivation.

Bénéficiaire d'un contrat d'alternance.

Inscription entre avril et novembre.

Entrée en formation en septembre.

*Parcoursup, dossier de candidature disponible sur internet

PROGRAMME DE FORMATION

Bloc 1 : développement de la relation client et vente

conseils

La veille informationnelle.
Etudes commerciales, vente.
Développement et fidélisation de la clientèle dans un contexte omnicanale.

Bloc 2 : animation, dynamisation de l'offre commerciale

Communiquer efficacement dans un contexte commercial.
Découvrir les besoins du client en produits et services en assurance.
Sélectionner et conseiller une solution pertinente après une évaluation des besoins et des risques.

Bloc 3 : gestion opérationnelle

Gestion des opérations courantes.
Prévision et budgétisation de l'activité/analyse des performances.

Bloc 4 : management de l'équipe commerciale

Organisation du travail d'équipe,
Recrutement de collaborateurs,
Animation et évaluation des performances de l'équipe commerciale.

+ Culture économique juridique et managériale

Disposer d'une culture économique, juridique et managériale nécessaire à la compréhension des enjeux et des défis auxquels doivent répondre les entreprises.
Intégrer et s'appropriier le cadre économique, juridique et managérial des compétences professionnelles liées à la spécialité de BTS et de son activité professionnelle.

+ Culture générale et expression

Développer ses capacités de communication écrite et orale, améliorer la qualité de la rédaction, savoir analyser et synthétiser des documents.

+ Langue vivante étrangère : anglais

Renforcer la pratique de l'anglais, acquérir le vocabulaire professionnel, être capable de comprendre et d'échanger dans des situations de travail.

MODALITÉS DU PARCOURS

🕒 **Durée de la formation**
2 ans - 1350 heures

📄 **Type de contrat**
Apprentissage et contrat de professionnalisation

🕒 **Rythme de l'alternance**
2 jours en centre de formation
3 jours en entreprise *1 semaine par mois soit en formation soit en entreprise

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

La formation est animée par des professionnels du secteur, des conférenciers et consultants spécialisés qui vous accompagnent tout au long de la formation et de façon individualisée :

- Apports théoriques et méthodologiques
- Etudes de cas, mises en situation, projets de groupe

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôles de connaissances réguliers
- Suivi et évaluation des dossiers professionnels
- BTS blancs écrits et oraux
- Evaluations finales sous forme d'oraux et d'écrits

ENTREPRISES D'ACCUEIL

- Grande et moyenne surface - supermarché
- Boutique
- Agence commerciale
- Entreprise de site internet marchand

TARIF DE LA FORMATION

Coût de la formation : 6874,00€

Pas de frais de formation pour l'alternant, (en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation), la formation est prise en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil.

Pas de frais d'inscription pour les candidats.

Métiers visés

- Chef de rayon
- Directeur adjoint de magasin
- Animateur des ventes
- Chargé de clientèle
- Conseiller commercial
- Vendeur-conseil
- Téléconseiller
- Responsable e-commerce
- Responsable d'agence

INDICATEURS DE RÉSULTATS

2022/2023

75%

2023/2024

71%

2024/2025

74%

Et après ?

- Insertion professionnelle,
- Titre de niveau 6 (Bachelor, licence, équivalent Bac +3) :
 - ▶ Bachelor Responsable du développement commercial*
 - ▶ Licences professionnelles*
 - ▶ Ecoles de commerce*

* Sous réserve d'acceptation de votre dossier par les institutions en charge des parcours visés.

Le centre de formation Saint Michel s'engage à tout mettre en œuvre pour permettre l'accessibilité de son offre en fonction des besoins et compte tenu des difficultés particulières liées aux handicaps des personnes concernées.

Contactez-nous pour plus d'informations :
referent-handicap@groupe-saintmichel.fr



39 rue Martin Peller - 51100 Reims
03 26 77 62 86
www.groupe-saintmichel.fr
secretariat.cf@groupe-saintmichel.fr



GRUPE
**SAINT
MICHEL**
REIMS