BTS
Management Commercial Opérationnel
RNCP 38362

FORMATION ACCESSIBLE AU PUBLIC ATTEINT DE HANDICAP

DELAIS D'ACCES A LA FORMATION après la selection
POUR PLUS D'INFORMATIONS 0690 900 303

PREREQUIS
Formation ouverte aux candidats :
Titulaires d'un Baccalauréat toutes sections (Commerce, Gestion apprécié) ou d'un TP de niveau 4
Agés de 16 ans à 29 ans
Agés de 30 ans et au-delà sous certaines conditions, nous consulter.

OBJECTIFS DE LA FORMATION
- Vendre, animer et 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
- Gérer les opérations courantes
- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer et évaluer l'équipe commerciale
- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture
- S'adapter à une situation de communication
- Organiser un message oral
- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Argumenter et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique

LE METIER
Le manager prend la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie d'une unité commerciale plus grande (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...). Dans ce cadre, il gère l'équipe, la relation client, anime l'espace commercial et dynamise l'offre. En fonction de la taille de l'entreprise, il peut être chef de rayon, directeur adjoint de magasin, animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur-conseil, téléconseiller, responsable e-commerce, responsable d'agence, manageur de caisses, chef des ventes, etc.

PUBLIC CONCERNE
Demandeurs d'emploi
Contrat d'apprentissage
Contrat de professionnalisation
Salarié en reconversion Pro-A

BLENDED LEARNING (distanciel/présentiel)

EFFECTIF MINIMUM REQUIS 7
EFFECTIF MAXIMUM REQUIS 15

MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES
Cours magistraux - Cas pratiques – quizz – ateliers

SELECTION
Dossier de pré-inscription
Test de positionnement
Entretien de motivation

MODALITES D'EVALUATION
Test de positionnement initial
Examens blancs

TARIFS DE LA FORMATION
En alternance : pris en charge par l'OPCO de la branche
Hors alternance 15 600 euros

CONTENU DE LA FORMATION
Culture Générale et Expression
Anglais/Espagnol
Culture managériale/juridique/économique
Développement de la relation Client et Vente Conseil
Animation et Dynamisation de l'offre commerciale
Gestion opérationnelle
Management de l'équipe commerciale

RYTHME DE L'APPRENTISSAGE
- Formation sur deux ans
- 20h en entreprise
- Alternance hebdomadaire :
- 15heures en Formation,
- 1295h de formation
- Calendrier de formation :
  - Janvier à juillet
  - Septembre à décembre

POURSUITES D'ÉTUDES
Licence pro
- Commerce et distribution
- Commercialisation de produits et services
- E-commerce et marketing numérique
- Management des activités commerciales
- Management et gestion des organisations
- Métiers du marketing opérationnel
- Technico-commercial

ALTERNATIVE CARAIBES
www.alternative-caraibes.com
V1 MAJ 05/05/2024

77 rue Achille René Boisneuf
97160 LE MOULE
SAS au capital de 1000€ enregistrée sous le numéro
01973377397