

FORMATION PROPOSÉE PAR
UFA SAINT-PIERRE-FOURIER

MEMBRE DU
CFA EXCELLENCE PRO
FRANCHE-COMTÉ

LES + DE L'UFA SAINT- PIERRE FOURIER

- + Petite structure à échelle humaine
- + Suivi en centre comme en entreprise par un seul interlocuteur
- + Solutions d'hébergement et de restauration
- + Une équipe pédagogique motivée, dynamique et professionnelle
- + Un réseau d'entreprises locales partenaires

FINANCEMENT DE LA FORMATION

Gratuit pour l'apprenti
Sous condition de l'accord de prise en charge par l'Opérateur de compétences (OPCO) finançant la formation et après signature d'un contrat d'apprentissage.

ACCESSIBILITÉ
L'établissement est accessible aux personnes en situation de handicap.

Prise en compte des besoins de compensation par le référent handicap.

BTS | RNCP 38362

MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

Diplôme d'état de niveau 5, enregistré au RNCP le 02/07/2019, délivré par le MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE

DURÉE DE LA FORMATION : 1365 H SUR 2 ANS

**→ RYTHME DE L'ALTERNANCE : UNE SEMAINE EN FORMATION,
UNE SEMAINE EN ENTREPRISE**

OBJECTIFS VISÉS

La/le titulaire d'un BTS Management Commercial Opérationnel est un(e) professionnel(le) qualifié(e) capable de mettre en oeuvre :

- Les techniques de management et de gestion opérationnelle d'une unité commerciale,
- Le développement de la relation clientèle
- Les techniques d'animation et de dynamisation de l'offre commerciale

LES SECTEURS D'ACTIVITÉ

Elle/il exerce son activité, dans les secteurs suivants : responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale (magasin, supermarché, hypermarché, grande surface spécialisée, société de services, site marchand...).

TYPE DE DIPLOME

Diplôme d'Etat de niveau 5

PRÉREQUIS ET CONDITIONS D'ACCÈS

- Être âgé de 16 à moins de 30 ans (hors situation de dérogation)
- Signature d'un contrat d'apprentissage (non nécessaire pour candidater)
- Être déclaré apte physiquement (visite médicale à l'embauche)
- Être titulaire d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

- Candidature via la plateforme Parcoursup
- Entretien avant la signature du contrat d'apprentissage
- Candidature validée après la signature d'un contrat d'apprentissage dans la limite des places disponibles
- Les candidatures peuvent exceptionnellement être étudiées hors de cette période dans la limite des places disponibles (nous contacter)

QUALITÉS REQUISES

- Sens du relationnel, grande capacité à communiquer et à négocier
- Sens de l'organisation et des responsabilités
- Aptitude à travailler en équipe
- Rigueur et autonomie

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Plateforme Ecole Directe
- Pédagogie active
- Participations événements
- En présentiel

HORAIRES EN FORMATION

8h00 à 11h55 - 13h05 à 17h00

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Suivi en continu au fil de l'année
- Entraînement examens blancs
- Examen final et contrôle en cours de formation

CONTENU DE LA FORMATION

- **Enseignement général** : Culture Générale, Langues vivantes, Economie juridique et managériale
- **Enseignement professionnel** : Développement de la relation client, Animation de l'offre commerciale, Gestion opérationnelle, Management de l'équipe commerciale

POURSUITES D'ÉTUDES

- Licences professionnelles
- Ecoles de commerce
- Bachelor

DÉBOUCHÉS

- Conseiller de vente et de services, de e-commerce,
- Chargé de clientèle,
- Marchandiseur,
- Manager d'une unité commerciale de proximité...
- Chef des ventes, de rayon,
- Responsable e-commerce, de drive,
- Manager de rayon(s), de la relation client,
- Responsable de secteur, de département...

PASSERELLES

BTS et BUT (ex DUT) tertiaires,
Ecole de commerce
Vie active

POSSIBILITÉ DE VALIDER CERTAINS BLOCS DE COMPÉTENCES

→ Non