



BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

90% de réussite
EN 2023

Vous voulez prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Méthode active et participative
- Echanges à partir d'expériences
- Mise en situation
- Intervention en classe et visites

COMPÉTENCES VISÉES

- Développer et gérer la relation client
- Assurer de la vente-conseil
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- S'assurer de la gestion opérationnelle
- Manager une équipe commerciale

MODALITE D'EVALUATION

- Diplôme d'Etat délivré par le Ministère de l'Education Nationale à partir d'épreuves terminales en fin de cycle.

CONTENU DE LA FORMATION

Développement de la relation client et vente conseil :

- Collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale
- Vente conseil, Suivi de la relation client
- Suivi de la qualité de services
- Fidélisation et développement de clientèle

Animation et dynamisation de l'offre commerciale :

- Élaboration et adaptation continue de l'offre de produits et de services
- Agencement de l'espace commercial
- Maintien d'un espace commercial attractif et fonctionnel
- Mise en valeur de l'offre de produits et de services
- Organisation de promotions et d'animations commerciales
- Conception et mise en place de la communication au sein de l'unité commerciale
- Conception et mise en œuvre de la communication commerciale externe de l'unité commerciale
- Analyse et suivi de l'action commerciale

Gestion opérationnelle :

- Fixation des objectifs commerciaux
- Gestion des approvisionnements,
- Suivi des achats et des stocks
- Suivi des règlements
- Élaboration des budgets
- Gestion des risques liés à l'activité commerciale
- Participation aux décisions d'investissement
- Analyse des performances
- Mise en œuvre du reporting

Management de l'équipe commerciale :

- Évaluation des besoins en personnel
- Répartition des tâches
- Réalisation de plannings
- Organisation du travail
- Recrutement et intégration
- Animation et valorisation de l'équipe
- Évaluation des performances

ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

1350h de cours
1 semaine sur 2 au CFA

Code : RNCP38362
Date d'enregistrement : 01-01-2024
Certificateur : Ministère de
l'éducation nationale et de
la jeunesse

MFR
CULTIVONS LES RÉUSSITES

Formation par alternance

À ORMOY LA RIVIERE



Poursuite d'études

- Licence pro du domaine commercial
- Licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion)
- École supérieure de commerce ou de gestion,

Débouchés :

- Conseiller de vente et de services,
- Vendeur/conseil,
- Chargé de clientèle,
- Chargé du service client,
- Marchandiseur,
- Manager adjoint,
- Second de rayon,
- Manager d'une unité commerciale

Tarifs

- 150 € de frais d'adhésion / inscription
- Tarif vie résidentielle sur le site internet



PUBLIC CONCERNÉ

- Avoir entre 16 et 30 ans
- Être titulaire d'un Baccalauréat
- Accessibilité aux personnes en situation d'handicap.

Délai d'accès

Inscription : à partir de janvier pour la rentrée prochaine.

Calendrier : entrée possible de septembre à décembre. Nous consulter pour les prochaines dates de session.

Parcours d'entrée en formation



COORDONNEES

CFA MFR du Moulin de la Planche
 45 route d'Artondu 91150 Ormoy-la-Rivière
 01 64 94 58 98 - www.cfa-moulindeplanche.fr
secretariat@cfa-moulindeplanche.fr



**Formation par alternance
 À ORMOY LA RIVIERE**