

BTS Management Commercial Opérationnel

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

ACTORIA
Ludovic DANTONNY
05.46.97.28.70
l.dantonny@charente-maritime.cci.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Actif(ve) non salarié(e)
Elève sous statut scolaire

Sélection :

Dossier

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

* Avoir entre 16 et 29 ans révolus

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Le titulaire de ce BTS est formé pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand). Dans ce cadre, il remplit les missions suivantes : management de l'équipe, gestion prévisionnelle et évaluation des résultats, gestion de la relation avec la clientèle, gestion de l'offre de produits et de services. 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 d'agence, chef de caisse, chef de groupe, etc.

Contenu et modalités d'organisation

En plus des enseignements généraux (français, langue vivante étrangère, économie, droit), la formation comporte des enseignements professionnels : Management et gestion des unités commerciales (4 h hebdomadaires en 1re année, 6 h hebdomadaires en 2e année) : les fondements du management, le manager de l'unité commerciale, le management de l'équipe de l'unité commerciale, l'organisation de l'équipe, le management de projet, gestion courante de l'unité commerciale, gestion des investissements, gestion de l'offre de l'unité commerciale, gestion prévisionnelle, évaluation des performances de l'unité commerciale. Gestion de la relation commerciale (9 h hebdomadaires en 1re année, 2 h hebdomadaires en 2e année) : la relation commerciale et son contexte, la relation commerciale et la mercatique opérationnelle de l'unité commerciale (vente, négociation, relation de service, gestion de l'offre, prix et conditions commerciales, mercatique après-vente), le contexte organisationnel de la relation commerciale, l'évaluation des performances. Développement de l'unité commerciale (3 h hebdomadaires en 1re année, 9 h hebdomadaires en 2e année) : les bases de la mercatique (démarche mercatique, démarche d'analyse et d'action, segmentation de la demande, recueil des informations sur la demande, l'offre, l'environnement), la mercatique des réseaux d'unités commerciales (les réseaux d'unités commerciales, composantes et acteurs, la stratégie mercatique des réseaux d'unités commerciales), Informatiques commerciales (2 h hebdomadaires en 1re année, 3 h hebdomadaires en 2e année) : l'informatique commerciale, ressources stratégique, l'organisation de l'information, le travail collaboratif, informatique appliquée à la gestion de la relation avec la clientèle, informatique appliquée à la gestion de l'offre, informatique appliquée à la gestion de l'unité commerciale, présentation et diffusion de l'information commerciale; Communication (2 h hebdomadaires en 1re année) : introduction à la communication, la communication dans la relation interpersonnelle, la communication dans la relation managériale, Sous statut scolaire, l'élève est en stage pendant 12 à 14 semaines.

...

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Non renseigné

Validation(s) Visée(s)

BTS management commercial opérationnel - Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)

BTS management commercial opérationnel - Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)

Et après ?

Suite de parcours

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine commercial, en licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion), en école supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée (écoles du réseau EGC, formations Négoventis etc)

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00168216	du 01/09/2020 au 30/06/2022	Saintes (17)	ACTORIA		Non éligible	 
00230437	du 01/09/2021 au 30/06/2023	Saintes (17)	ACTORIA		Non éligible	 
00263170	du 05/09/2022 au 30/06/2024	Saintes (17)	ACTORIA		Non éligible	 
00425400	du 02/09/2023 au 30/06/2026	Saintes (17)	ACTORIA		Non éligible	

00339726	du 04/09/2023 au 30/06/2025	SAINTES (17)	ACTORIA	Non éligible	
00428750	du 02/09/2024 au 30/06/2026	Saintes (17)	ACTORIA	Non éligible	
00512480	du 01/09/2025 au 30/06/2027	Saintes (17)	ACTORIA	Non éligible	