

BTS management commercial opérationnel**Financement**Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif**Organisme responsable et contact**ARIA PME - CIFA PME - SITE DE BERGERAC
Manon SAUVESTRE
05.53.22.12.00
m.sauvestre@talis-bs.com**Accès à la formation****Publics visés :**Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Actif(ve) non salarié(e)**Sélection :**

Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

* Avoir entre 16 et 29 ans révolus

Prérequis pédagogiques :

Dossier de candidature, tests de positionnement et entretien de motivation

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

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 stratégiques, 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)****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
00168690	du 01/09/2020 au 30/06/2022	Bayonne (64)	ARIA PME - CIFA PME - SITE DE BERGERAC		Non éligible	
00168675	du 01/09/2020 au 30/06/2022	Périgueux (24)	ARIA PME - CIFA PME - SITE DE BERGERAC		Non éligible	
00218539	du 01/09/2021 au 30/06/2023	BERGERAC (24)	ARIA PME - CIFA PME - SITE DE BERGERAC		Non éligible	
00208860	du 01/09/2021 au 31/08/2023	BAYONNE (64)	CIFA PME BAYONNE		Non éligible	

00254116du 01/09/2022 au
30/06/2024

Bergerac (24)

ARIA PME - CIFA
PME - SITE DE
BERGERACNon
éligible**00261802**du 01/09/2022 au
30/06/2024Périgueux
(24)CIFA PME
PERIGUEUXNon
éligible**00263484**du 01/09/2022 au
30/06/2024

Bayonne (64)

CIFA PME BAYONNE

Non
éligible**00334645**du 01/09/2023 au
30/06/2025PERIGUEUX
(24)CIFA PME
PERIGUEUXNon
éligible**00335620**du 02/10/2023 au
30/06/2025BAYONNE
(64)

CIFA PME BAYONNE

Non
éligible**00396276**du 01/09/2024 au
30/09/2026

Bergerac (24)

ARIA PME - CIFA
PME - SITE DE
BERGERACNon
éligible