

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

FASUP'
OBER AXEL
06.14.03.40.47
direction.fasup33@hotmail.com

Accès à la formation**Publics visés :**

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Être titulaire d'un titre ou d'un diplôme de niveau IV inscrit au RNCP ou avoir achevé la scolarité y conduisant. Avoir passé un entretien d'admission au sein du centre de formation Remplir les critères d'admissions du centre de formation (motivation, projet) Avoir entre 16 et 29 ans révolus

Prérequis pédagogiques :

Chez FASUP' nous effectuons notre recrutement d'étudiants en se fiant à la réalité du marché du travail ! Pour nous, un bon dossier ne s'apparente pas forcément à une mention au baccalauréat... Nos prérequis pédagogiques sont accés sur la motivation, le projet professionnel et l'implication dans la recherche d'alternance. De ce fait tous les étudiants motivés sont les bienvenus et devront nous convaincre de les accompagner lors d'un entretien.

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Chez FASUP', en BTS MCO, les objectifs sont clairs : Apporter les connaissances théoriques et pratiques nécessaires à la passation des épreuves du Brevet de Technicien Supérieur en Management commercial opérationnel en conformité avec le référentiel du diplôme établi par le ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche. - Préparer le candidat à l'exercice des fonctions telles que : Chargé de clientèle, vendeur-conseil, animateur des ventes, commercial, manager de rayon ou d'équipe, responsable adjoint de magasin, d'agence, de grande surface alimentaire ou spécialisée. - Validé l'acquisition des compétences et avoir rempli les tâches mentionner dans le référentiel de l'apprentissage au sein de l'entreprise. A l'issue de la formation, le stagiaire aura acquis des savoirs, savoir-faire et savoir-être nécessaires à l'exercice de son futur emploi/métier et sera capable de : Manager une équipe commerciale Gérer une unité commerciale Piloter des projets d'action commerciale Maîtriser la relation avec la clientèle Gérer l'offre produits/services Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale Notre matière COMPETENCES+ permettra aux étudiants de devenir performants dans leurs activités commerciales grâce à un travail approfondi sous la forme de mises en situations autour de certains aspects tels que : Le développement personnel La gestion du stress La prise de parole en public La compréhension et l'écoute du client La négociation Le développement de leur réseau afin de se construire des opportunités de carrière En d'autres termes notre objectif est de permettre aux étudiants de réussir leurs projets

Contenu et modalités d'organisation

I- Enseignement général o Unité E 1 : Culture générale et expression. o Unité E 2 : Communication en langue vivante étrangère o Unité E 3 : Culture économique, juridique et managériale II- Enseignement professionnel o Unité E41 : Développement de la relation client et vente o Unité E41 : Animation Dynamisation de l'offre commerciale o Unité E5 : Gestion opérationnelle o o Unité E6 : Management de l'équipe commerciale III- Périodes en entreprises IV- Compétence+ Interventions de professionnels Développement personnel Accompagnement dans le projet professionnel Coaching spécifique

Commentaires sur la durée hebdomadaire L'accompagnement est au coeur du projet FASUP' ! Le parcours des étudiants est personnalisable au niveau de la recherche de l'alternance, de l'accompagnement dans la réalisation de leurs projets professionnels mais aussi dans les interventions de professionnels en fonction du secteur d'activité dans lequel évolue l'apprentis. Ainsi ils pourront travailler de manière optimale sur leurs métiers et devenir plus rapidement opérationnels

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**

Nos apprentis diplômés peuvent poursuivre leurs études en suivant : Des Bachelors de niveau 6 (bac+3/4): COMMERCE / VENTE / COMMUNICATION / IMMOBILIER / BANQUE / ASSURANCE / ENTREPRENARIAT... Des licences professionnelles (plusieurs spécialités sont possibles dans le domaine du commerce et de la vente) Des Ecoles de Commerce (sur concours, en admission parallèle) Métiers : Chargé de clientèle, vendeur-conseil, animateur des ventes, commercial, manager, responsable adjoint de magasin...

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00532427	du 01/09/2025 au 31/08/2027	Bayonne (64)	FASUP' BAYONNE		Non éligible	
00336927	du 01/09/2025 au 31/08/2027	Eysines (33)	FASUP'		Non éligible	
00532428	du 01/09/2025 au 31/08/2027	Pau (64)	FASUP' PAU		Non éligible	