Ref. formation 202311201779

BTS Management Commercial Opérationnel

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

DIDEROT EDUCATION CAMPUS - SIEGE
Fanny CRUZ
09.80.80.80.75
financement@diderot-education.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 :

Dossier
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

BAC ou niveau équivalent validé.

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Cette action de formation permet d'obtenir le Brevet de Technicien Supérieur de niveau 5 Management Commercial Opérationnel, Code NSF 310, enregistré au RNCP par arrêté du 15/10/2018 publié au JO le 15/10/2018. Le Brevet de Technicien Supérieur (BTS) est un diplôme d'Etat délivré par le Ministère de l'enseignement supérieur. L'Organisme de formation Diderot Education Campus est habilité par les différentes académies (Rectorats) au sein desquelles il est implanté à préparer ladite formation et présenter des candidats à l'examen national du BTS. Cette certification donne accès à la profession de Conseiller(e) de vente et de services, Vendeur(se)/conseiller(e), Vendeur(se)/conseiller(e) e-commerce, Chargé(e) de clientèle, Chargé(e) du service client, Merchandiser, Manager adjoint(e), Second de rayon, Manager d'une unité commerciale de proximité, quelles que soient les appellations utilisées qui peuvent différer en fonction du secteur d'activité (= Débouchés).

Contenu et modalités d'organisation

- Assurer la veille informationnelle ; - Réaliser des études commerciales ; - Vendre ; - Animer et dynamiser l'offre commerciale ; - Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services ; - Organiser l'espace commercial ; - Développer les performances de l'espace commercial ; - Concevoir et mettre en place la communication commerciale ; - Gérer les opérations courantes ; - Prévoir et budgétiser l'activité ; - Organiser le travail de l'équipe commerciale ; - Recruter des collaborateurs ; - Animer l'équipe commerciale ; - Évaluer les performances de l'équipe commerciale ; - Respecter les contraintes de la langue écrite ; - Synthétiser des informations ; - Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture ; - S'adapter à une situation de communication ; - Organiser un message oral ; - Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée ; - Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale ; - Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales ; - Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique.

Commentaires sur la durée hedmomadaire **collectif**
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

Les certifiés peuvent poursuivre leur parcours de formation en visant une certification professionnelle de niveau 6 dans le domaine du management commercial. Ils ont notamment la possibilité de viser la certification professionnelle de niveau 6 de Chargé(e) de développement stratégique, enregistrée au RNCP et également délivrée par l'Organisme de formation Diderot Education Campus.

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00412224	du 01/09/2024 au 31/08/2026	Bordeaux (33)	DIDEROT EDUCATION CAMPUS		Non éligible	Contrat app
00533424	du 01/09/2025 au 31/08/2027	Bordeaux (33)	DIDEROT EDUCATION CAMPUS		Non éligible	Contrat app