

BTS Management opérationnel commercial

Le programme forme à des fonctions d'attaché commercial, négociateur, acheteur, chargé d'études de marché, assistant ou chef de produit marketing et vente, chargé de clientèle, conseiller en merchandising, assistant chef de rayon., etc.

Durée : 1253.00 heures (179.00 jours)

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Profil du stagiaire

- Salariés d'entreprises privées et publics en reconversion professionnelle
- Demandeurs d'emplois
- Salariés d'entreprises privées et publics en évolution professionnelle

Prérequis

- BAC pour les alternants
- BAC et au moins trois années d'expérience pour les candidats au BTS en 1 an ou avoir validé un diplôme reconnu BAC+2

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Permettre de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale (magasin, agence commerciale, hypermarché, supermarché, etc.)
- Être capable de mener des actions pour attirer, accueillir et vendre les produits et/ou les services répondant aux attentes des clients, les fidéliser
- Veiller à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché

CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)

- Enseignements obligatoires
 - Culture générale et expression
 - Langue vivante étrangère
 - Culture économique, juridique et managériale
- Enseignements professionnels
 - Développement de la relation client et vente conseil : assurer la veille informationnelle, réaliser des études commerciales, vendre, entretenir la relation client
 - Animation et dynamisation de 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, évaluer l'action commerciale
 - Gestion opérationnelle : gérer les opérations courantes, prévoir et budgétiser l'activité, analyser les performances
 - Management de l'équipe commerciale : organiser le travail de l'équipe commerciale, recruter les collaborateurs, animer l'équipe commerciale, évaluer les performances de l'équipe commerciale.
- Enseignement facultatif
 - Langue vivante 2
 - Entreprenariat

DESCRIPTION DE L'EQUIPE PEDAGOGIQUE

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de d'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

Rédacteur :		Approbateur :	
Paul OZIGRE		Paul OZIGRE	
REVISIONS			
Date	Nature de la modification		Version 2
20/07/23	Mise à jour du programme de certification		

Accessibilité

Accessible aux personnes à mobilité réduite. Vous avez une RQTH ou une difficulté spécifique ; quel que soit votre situation, vos besoins d'accompagnement seront déterminés au cours d'un entretien individuel avec notre référent Handicap.

Modalités d'obtention

Examen écrit et oral avec obtention de diplôme si moyenne générale à l'examen $\geq 10/20$. Si vous n'êtes pas admis au BTS, vous avez la possibilité de conserver vos notes $\geq 10/20$ et de repasser les autres matières afin de valider votre examen.

Indicateurs de résultat

Taux de réussite à l'examen : Taux de retour vers l'emploi : Taux d'abandon : Effectif :

Rédacteur : Paul OZIGRE		Approbateur : Paul OZIGRE	
<i>REVISIONS</i>			
Date	Nature de la modification		Version 2
20/07/23	Mise à jour du programme de certification		