

Niveau 5 | Sur 2 ans | Apprentissage

BREVET TECHNICIEN SUPERIEUR MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

Formation disponible sur Septèmes les Vallons 13240



Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.

PRÉREQUIS

Pour intégrer la formation, il faut...

- Avoir moins de 30 ans
- Niveau minimum : diplôme de niveau IV (Bac ou BP)
- Mobilité et aptitudes aux tâches physiques
- **Permis B non obligatoire**

APTITUDES

Les qualités nécessaires pour exercer ce métier

- Organisé et Rigoureux
- Faire preuve d'initiative et d'autonomie
- Dynamique
- Adaptable et polyvalent
- Ecoute, aisance relationnelle
- Capacité de synthèse
- Présentation soignée

COMPÉTENCES MÉTIER

Les tâches que je vais apprendre

- Gérer la relation client
- Participer à l'élaboration et à la mise en avant de l'offre commerciale
- Budgétiser l'activité commerciale
- Manager l'équipe commerciale

FINANCEMENT

- **Formation prise en charge**
- **Salaire payé par l'entreprise**
- **Aides financières possibles** pour le permis de conduire/l'accès au logement/l'achat d'équipement pédagogique

MODALITÉS PRATIQUES

Quand et comment intégrer la formation

- Entrées en continu, tout au long de l'année en fonction des places disponibles
- Maximum un mois de délai d'accès
- Pré-inscription sur dossier + entretien de positionnement
- Inscription avec la signature d'un contrat de travail

ACCESSIBILITÉ

- **Accès transport en commun :** Bus RDT13 – RTM



- Accès PMR
- Formation adaptée

PLUS D'INFORMATION ? Contactez Emmanuelle Camelot

| 06 63 61 40 40 | emmanuelle.camelot@sainteelisabeth.org |

**ÉTUDES** | 2 ANS D'ALTERNANCE CFA/ENTREPRISE | 14h/semaine – 1300h en centre, examen inclus**CONTENU****Méthodes pédagogiques**

- Alternance de cours théoriques et d'exercices pratiques sur plateau technique agréé en présence de formateurs experts
- E-Campus
- Suivi individualisé

Domaine professionnel

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère (anglais)
- Culture économique, juridique et managériale
- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

MODALITES D'ÉVALUATION

- Épreuves ponctuelles
- Validation des domaines selon référentiel de compétences
- Soutenances d'un dossier
- Possibilité de repasser certains blocs de compétences si échec

Agréments et/ou centre d'examen

**Taux de réussite**

2020	2019	2018
100%	70%	60%

Taux d'emploi

2020	2019	2018
100%	100%	100%

**APRES LA FORMATION** | Participation active du CFA au placement des apprenti(e)s pour vous aider à préparer votre sortie**POURSUIITE DES ETUDES**

- Licence
- Bachelor RM2C (à l'UFA Ste Elisabeth)

EMPLOIS POSSIBLES

- Conseiller de vente et de services
- Vendeur conseil / Vendeur conseil e-commerce
- Chargé de clientèle
- Second de rayon
- Manager adjoint
- Manager d'une unité commerciale de proximité

PLUS D'INFORMATION ? Contactez Emmanuelle Camelot| 06 63 61 40 40 | emmanuelle.camelot@sainteelisabeth.org |