



BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

| Formation continue | Bilan de compétences | VAE | Apprentissage | Contrat pro | Eligible à Mon Compte Formation | Formation 100% à distance | Formation en présentiel | Formation mixte |
|--------------------|----------------------|-----|---------------|-------------|---------------------------------|---------------------------|-------------------------|-----------------|
| | | ✓ | ✓ | | | | ✓ | |

• Etre capable de manager une unité commerciale • Gérer la relation avec la clientèle, l'offre de produits et de services • Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale • Prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale

INFORMATIONS

Période

01/09/2020 au 01/07/2022

Durée de la formation

2 jour(s)

Durées

Formation en présentiel
1100 heures

Rythme de l'alternance

1100

Niveau d'entrée

N4-(BP, BT, Bac Pro, Titre ...) - CEC Niveau 4

Niveau de sortie

N3-(BTS, DUT, Titre ...) CEC Niveau 5

Publics visés

Public dans le cadre du contrat d'apprentissage

DESCRIPTIF

Reconnaissance en fin de formation

Diplôme de niveau 5

Modalités de recrutement

Recrutement sur dossier et entretien

Prérequis

Projet validé - Niveau 4 validé Maîtrise des compétences de base en bureautique
Aisance relationnelle

Intervenants

Formateurs experts en management et management de la relation client

Conditions d'admission / Délais d'accès

92005 - Admission après entretien

Modalités d'admission détaillées

Admission sous réserve d'avoir une entreprise d'accueil

Modalités pédagogiques

Alternance d'apports théoriques et de périodes en entreprise

Poursuites d'études / Débouchés métiers

→ à consulter sur maforpro.ac-toulouse.fr

Objectifs opérationnels

- Développer et mettre en oeuvre des compétences en marketing pour développer un chiffre d'affaires
- Gérer son équipe commerciale
- Développer la clientèle d'un point de vente
- Optimiser l'offre de produits et de services du point de vente
- Maîtriser les nouvelles techniques de communication et d'information

FINANCEMENT

Nous consulter pour un parcours personnalisé et sur-mesure.

Prix (net de taxes)

0.00 euros

Modalités de financement

Consulter MaForPro pour connaître les différentes modalités de prise en charge financière.

CONTENU

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX


- Culture générale et expression
- Expression et cultures en Langues vivantes étrangères : Anglais
- Culture économique, juridique et managériale

LIEU DE FORMATION

Saint-Gaudens- Lycée Bagatelle

 **Restauration**

 **Hébergement**

 **Accessibilité handicap**

 **Transport**
Consulter MaForPro pour identifier votre trajet.

CONTACTS

Organisme responsable

CFA de l'académie de Toulouse
75 rue Saint-Roch - BP 31400 -

Votre interlocuteur.rice

Monsieur Lecomte Alexandre
0777343274
alexandre.lecomte@ac-toulouse.fr



Personnes en situation de handicap, prenez contact avec l'organisme responsable en amont de la formation pour une adaptation des modalités en fonction de vos besoins

Retrouvez nos dates de sessions et de réunions
d'information collective sur 

maforpro.ac-toulouse.fr



CFA de l'académie de Toulouse 75 rue Saint-Roch Toulouse 31400 - - N°
Siret 18310907300035 - Code APE 8559A - Déclaration d'existence
7331P003931. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

