



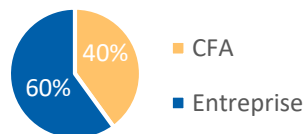


BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

RNCP n° 34031

-  **Public** — 16-30 ans (sauf exceptions listées sur notre site)
-  **Prérequis** — Être titulaire d'un baccalauréat (Diplôme de niveau 4)
-  **Durée** — Contrat de 24 mois dont 1100 heures de formation en centre (selon le profil du candidat)
-  **Rythme** — 3 jours en entreprise et 2 jours au CFA par semaine + quelques semaines de 5 jours
Modification possible selon le calendrier et les examens



OBJECTIFS

Former le candidat pour qu'il obtienne son diplôme de niveau 5 et acquière les compétences et connaissances lui permettant de maîtriser les techniques essentielles de management opérationnel, de gestion et d'animation commerciale

COMPÉTENCES VISÉES

A l'issue de la formation, l'apprenti(e) sera capable de :

- Prendre en charge la relation client dans sa globalité
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Fidéliser et développer la clientèle
- Manager une équipe
- Utiliser les technologies digitales
- Assurer la gestion opérationnelle du point de vente

QUALITÉS SOUHAITÉES

Goût du contact et de la relation client
Sens du service : écoute, amabilité, disponibilité
Sens de l'organisation et des priorités
Rigueur, dynamisme, réactivité et autonomie
Patience et diplomatie

DÉLAIS & MODALITÉS D'ACCÈS

Pré-inscription possible toute l'année
Contact par mail ou par tel
Réunion d'information collective
Entretien individuel

TARIFS

Aucun frais de formation à charge pour l'apprenti(e) (Pris en charge par les OPCO à hauteur max de 15000€/an)

Contrat par apprentissage ou contrat de professionnalisation

ACCESSIBILITÉ

Adaptation des parcours par les référents handicap du centre et locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Référent handicap : Stéphanie BARTHET

LIEU DE FORMATION

BASSIN Formation COBAS
1, Boulevard des Miquelots
33260 LA TESTE DE BUCH

Pour toute information

(administrative, pédagogique ou liée au handicap) :

orientation@bassinformation-cobas.fr ou **05 57 52 72 90**



La formation

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

Développer la relation client et assurer la vente conseil
Animer et dynamiser l'offre commerciale
Assurer la gestion opérationnelle
Manager l'équipe commerciale

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Pédagogie active en présentiel avec apports théoriques, exercices de mise en situation et travaux pratiques.

MOYENS MATÉRIELS

Salles adaptées et équipées pour la formation
Plateaux techniques et ateliers professionnels

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

Culture Générale et expression
Culture économique, juridique et managériale
Compréhension d'une langue étrangère -
interactions orales et écrites (Anglais ou Espagnol)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Epreuves de certification organisées par le Rectorat.

MOYENS HUMAINS

Equipe pédagogique du centre
Intervenants externes qualifiés

TAUX DE RÉMUNÉRATION

	16-17 ans	18-20 ans	21-25 ans	26 ans et +
1 ^{ère} année	39% du SMIC	51% du SMIC	61% du SMIC	100% du SMIC
2 ^{ème} année	55% du SMIC	67% du SMIC	78% du SMIC	Durée d'exécution du contrat

La rémunération peut être supérieure à ces montants si l'entreprise applique des accords particuliers (convention collective ou accords de branches professionnelles, d'entreprises...)

Et après ?

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLES

Licence professionnelle du domaine commercial
Licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion)
Ecole supérieure de commerce ou de gestion par le biais des admissions parallèles..

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Conseiller de vente et de services
Vendeur/conseiller
Chargé de clientèle
Chargé du service client
Marchandiseur
Manager adjoint
Second de rayon
Manager d'une unité commerciale de proximité

Pour toute information

(administrative, pédagogique ou liée au handicap) :

orientation@bassininformation-cobas.fr

ou

05 57 52 72 90