

Siret : 442 293 734 00012
N° de déclaration d'activité : FPC52440410944
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat (art. L.6352-12)

**PARCOURS
COMMERCE
MARKETING**

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

N° d'enregistrement RNCP : 34031
Code formation : 32031213



PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS

Les candidats doivent posséder un diplôme national ou titre diplômant de niveau 4 ou début d'études supérieures.

La formation est accessible aux étudiants issus d'un Bac général, technologique ou professionnel



OBJECTIFS ET VALIDATION DU DIPLOME OU DU TITRE

Objectifs pédagogiques et compétences visées

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

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

Perspectives d'emploi

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



MODALITÉS DE SUIVI, D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

Evaluation professionnelle en entreprise
8 sessions d'examens blancs sur les 2 ans
Examen final sous forme ponctuelle écrite ou orale, en fonction des épreuves
Validation de la formation BTS (par un diplôme de niveau 5)



MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Modalités pédagogiques

Cours 100% en présentiel
Formateurs professionnels et enseignants

Les études se déroulent sur deux années. Les cours sont répartis sur 2 jours à l'ENC et 3 jours en entreprise

Locaux et équipements

Locaux au cœur de Nantes
Équipement : Salle informatique, matériel vidéo

Handicap
Sensibilisé à l'importance de faciliter l'accès à la formation de toute personne porteuse de handicap, nous sommes à votre écoute pour la mise en place de modalités spécifiques. Nous disposons d'un référent handicap, veuillez nous contacter.



DURÉE ET DÉLAIS D'ACCÈS

Durée de la formation

La formation se déroule de fin Août à Juin sur les 2 années
1352 heures de formation min.

Délais d'accès

Étude des candidatures à partir du mois de Janvier sur dossier et entretien



TARIFS

Statut salarié en apprentissage : pas de frais de formation.
Prise en charge des frais de formation par l'OPCO selon la branche professionnelle (contactez-nous pour plus d'informations)..



LIEU DE FORMATION ET CONTACTS

Lieu de la formation

CFP CFA- Ecole Nantaise de Commerce –
ENC
Département BTS Alternance
6 rue Crébillon BP 20306
44003 NANTES

Contacts

Corinne CHEVRE / Karine GRAVOILLE :
Chargées de relation Ecole/Entreprise
Camille MERAT : Assistante de formation
02 40 48 21 29
alternance@enc-nantes.fr



CONTENU PÉDAGOGIQUE

Module / Unité d'enseignement	Volume Horaire	Compétences visées	Modalités d'évaluation
Séminaire professionnel	86	Intégration / cohésion de groupe à travers thématiques	Sketchs et mise en situation par jeu de rôle
Culture économique juridique et managériale	200	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 adaptées aux situations proposées Etablir un diagnostic préparant une prise de décision stratégique Exposer ses analyses et ses propositions de manière cohérente et Argumentée	Evaluations écrites. 8 Examens blancs de contrôle
LV1 / ANGLAIS	120	Acquisition du vocabulaire commercial et économique Compréhension de documents écrits Production et interaction écrites Production et interaction Orales	Evaluations écrites et orales. 8 Examens blancs de contrôle
Culture générale et expression	120	La communication orale et écrite Rédaction de rapports et notes de synthèse Techniques de résumé et de discussion Technique de synthèse de documents	Evaluations écrites. 8 Examens blancs de contrôle
Développer la relation client et assurer la vente conseil	213	Assurer la veille informationnelle Réaliser des études commerciales Vendre Entretenir la relation client	Evaluations écrites et orales. 8 Examens blancs de contrôle
Animer et dynamiser l'offre commerciale	213	Elaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services	Evaluations écrites et orales. 8 Examens blancs de contrôle

		Organiser l'espace commercial Développer les performances de l'espace commercial Concevoir et mettre en place la communication commerciale Evaluer l'action commerciale	
Assurer la gestion Opérationnelle	200	Gérer les opérations courantes Prévoir et budgétiser l'activité Analyser les performances	Evaluations écrites et orales. 8 Examens blancs de contrôle
Manager l'équipe commerciale	200	Organiser le travail de l'équipe commerciale Recruter de nouveaux collaborateurs Animer l'équipe commerciale Evaluer les performances de l'équipe commerciale	Evaluations écrites et orales. 8 Examens blancs de contrôle