

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

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



PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS

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



OBJECTIFS ET VALIDATION DU DIPLÔME 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

Emplois visés :

- Conseiller(ère) de vente et de services
- Vendeur(euse) conseil
- Conseiller(ère) commercial(e)
- Merchandiseur
- 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 et CCF
Examen final sous forme ponctuelle et CCF, en fonction des épreuves
Validation de la formation BTS (par un diplôme de niveau 5)



MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Modalités pédagogiques

Cours en présentiel et à distance (voir annexe 2 Conditions Générales de Ventés)

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 : referent-handicap@enc-nantes.fr



DURÉE ET DÉLAIS D'ACCÈS

Durée de la formation

La formation se déroule de fin août à juin sur les 2 années.

Volume Horaire : 1350 heures de formation minimum.

Délais d'accès

Étude des candidatures à partir du mois de janvier de l'année précédente

Modalités d'accès à la formation : étude du dossier et entretien de motivation



TARIFS

Coût de la formation pour l'alternant :

En contrat d'apprentissage: **pas de frais de formation**

Coût de la formation pour les entreprises :

Secteur privé : **prise en charge des frais de formation par l'OPCO** selon les niveaux de prise en charge en vigueur

Secteur public : **7500 euros pour l'année de formation**



LIEUX DE FORMATION ET CONTACTS

Lieux de la formation

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

Contacts

Responsable de Formation
 Sophie CHARTRES

Chargée relations entreprises
 Corinne CHEVRE

Assistante de formation

Jeanne REGNIER
 02 40 48 21 29
alternance@enc-nantes.fr



CONTENU PÉDAGOGIQUE

Module / Unité d'enseignement	Volume Horaire	Compétences visées	Modalités d'évaluation
Séminaire professionnel	98h	Intégration / cohésion de groupe à travers thématiques	
Culture économique juridique et managériale	244,5h	<p>Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée ;</p> <p>Exploiter une base documentaire économique, juridique et managériale</p> <p>Proposer des solutions argumentées en mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques et managériales adaptées aux situations proposées</p> <p>Etablir un diagnostic préparant une prise de décision stratégique ;</p> <p>Exposer ses analyses et ses propositions de manière cohérente et argumentée</p>	Evaluations écrites 8 examens blancs de contrôle
LV1 / ANGLAIS	75h	<p>Acquisition du vocabulaire commercial et économique</p> <p>Compréhension de documents écrits</p> <p>Production et interaction écrites</p> <p>Production et interaction orales</p>	Evaluations écrites 8 examens blancs de contrôle

Culture générale et expression	121,5h	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	243h	Assurer la veille informationnelle Réaliser des études commerciales Vendre Entretenir la relation client	Evaluations écrites 8 examens blancs de contrôle et/ou CCF
Animer et dynamiser l'offre commerciale	244h	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	Evaluations écrites 8 examens blancs de contrôle et/ou CCF
Assurer la gestion opérationnelle	182h	Gérer les opérations courantes Prévoir et budgétiser l'activité Analyser les performances	Evaluations écrites 8 examens blancs de contrôle et/ou CCF
Manager l'équipe commerciale	142h	Organiser le travail de l'équipe commerciale Recruter de nouveaux collaborateurs Animer l'équipe commerciale Évaluer les performances de l'équipe commerciale	Evaluations écrites 8 examens blancs de contrôle et/ou CCF