



## BTS

# MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

Une solide formation théorique qui met l'accent sur la culture générale, les langues, le management, allée à des enseignements professionnels axés sur la relation clients et la dynamisation de l'offre.

### LES OBJECTIFS DU BTS

- . Préparer de futurs gestionnaires de services et point de vente à prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou d'une partie d'une unité commerciale.
- . Prendre en charge la relation client dans sa globalité
  - . Animer et dynamiser l'offre.
- . Assurer la gestion opérationnelle de l'unité commerciale.
  - . Manager son équipe commerciale.
- . Appréhender la relation client par de nouveaux canaux :
  - Sites web, applications et réseaux sociaux.

### MODALITES

**Durée :**  
1350 heures / 2 ans

**Période :**  
De Septembre à Juin

**Effectifs :**  
Minimum 10 personnes  
Maximum 24 personnes

**Tarif :**  
Formation gratuite et rémunérée pour les  
apprenti(e)s.  
(plus de détails au dos)

**Lieu :**  
9 Rue des Capucins  
59300 Valenciennes

Nous Contacter

[centre-formation@lasagesse-vals.com](mailto:centre-formation@lasagesse-vals.com)

03 27 46 00 33

### PROGRAMME

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

### POURSUITE DES ETUDES

- . Licence Professionnelle conception et commercialisation de solutions informatiques
- . Préparation aux écoles supérieures de commerce

### RECHERCHE D'ENTREPRISES

Toutes entreprises ou associations dédiées à la vente, le conseil et la prescription soit sur le lieu de l'établissement, soit en itinérant, soit de manière digital.



## PUBLIC

La formation s'adresse à toute personne répondant aux prérequis (voir ci-dessous) et souhaitant acquérir des compétences professionnelles dans le commerce et le management.

## PRÉ-REQUIS

Etre titulaire d'un diplôme de niveau 4. Avoir une promesse d'embauche de la part d'une entreprise. Etre âgé.e de 16 ans minimum et de moins de 30 ans (sauf si statut TH)

## MODALITÉS ET DELAIS D'ACCES

Information collective (si applicable), dossier de candidature et entretien.  
Délai : 15 jours à réception du dossier de candidature

## TARIFS DE LA FORMATION

Article L.6211-1 : La formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal. Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé.

Selon le décret n°2019-956 du 13 septembre 2019 « fixant les niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage ».

Prix de vente : se référer au coût OPCO : 7483 euros

Le tarif de la formation est aligné sur le montant de la prise en charge de l'opérateur de compétences concerné. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur de l'apprenti, et selon les besoins particuliers de celui-ci (complément de prise en charge pour les apprentis en situation de handicap)

## ACCESSIBILITÉ

Accès pour les personnes à mobilité réduite. Mise en place d'une adaptation des moyens de la prestation.

## VALIDATION

Diplôme de Niveau 5 du Ministère de l'Education Nationale. Le candidat à la certification pourra selon les résultats, valider tout ou une partie de la certification visée

## SUITE DE PARCOURS

Licence du Tertiaire  
Ecole de Commerce

## DEBOUCHÉS

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

NC %

Nouveauté  
2021

NC %

Nouveauté  
2021