



## BTS

# MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

Une solide formation théorique qui met l'accent sur la culture générale, les langues, le management, allié 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.

### EXPERTE MISE EN RELATION SERVICE DEVELOPPEMENT

Mme Isabelle LEROUX

### MODALITES

**Durée : 1350 heures / 2 ans**

**Période de formation :** De Septembre à Juin

**Période de recrutement :** De Janvier à octobre

**Délais :** « La date de début de la formation pratique chez l'employeur ne peut être postérieure de plus de trois mois au début d'exécution du contrat. » (Article L.6222-12 du code du travail)

#### Effectifs :

Minimum 10 personnes

Maximum 24 personnes

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

**Lieu :** 40 rue de Mons - 59300 Valenciennes

Nous Contacter

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

03 27 46 27 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

### VALEUR AJOUTEE

- Existence d'un point écoute
- Important réseau d'entreprises partenaire

### SERVICE HANDICAP DU CFA

[handicap@cfaeanbosco.fr](mailto:handicap@cfaeanbosco.fr)

### POURSUITE DES ETUDES

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

### MODALITES D'EVALUATION

Épreuves ponctuelles orales et écrites conformes au référentiel

### METHODES PEDAGOGIQUES

L'entretien d'entrée en formation servira de base pour proposer à chacun des apprenants des situations d'apprentissage qui leurs sont propres, en adéquation avec leur projet et leurs compétences. L'apprenant bénéficie d'un accompagnement individualisé si nécessaire.

### 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. (Grande distribution, fabricants, commerce, ...)

## PUBLIC

Candidats âgés de 16 à 29 ans révolus. Sans restriction d'âge dans le cas où le candidat est officiellement reconnu travailleur handicapé ou sportif de haut niveau, ou s'il envisage de créer ou reprendre une entreprise supposant l'obtention du diplôme.

## PRÉ-REQUIS

Etre titulaire d'un diplôme de niveau 4. Avoir une promesse d'embauche de la part d'une entreprise.

## 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 SUITE DE PARCOURS

Diplôme de Niveau 5 du Ministère de l'Éducation Nationale. La formation ne propose pas des équivalences et/ou des passerelles. Il n'est pas possible de valider un ou des blocs de compétences.

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%**

Taux d'obtention des diplômes ou titres professionnels  
NOUVEAUTE 2022\*

**NC %**

Taux de satisfaction des Apprenants  
NOUVEAUTE 2022\*

**NC%**

Taux d'interruption en cours de formation  
NOUVEAUTE 2022\*

**NC%**

Taux d'insertion professionnelle à 6 mois  
NOUVEAUTE 2022\*

**NC%**

Taux de poursuite d'études  
NOUVEAUTE 2022\*