Public et prérequis

TOUT PUBLIC

Les objectifs pédagogiques et professionnels

Développer la relation client et assurer la vente conseil

Animation et dynamisation de l'offre commerciale

Gestion opérationnelle

Management de l'équipe commerciale

Modalité d'évaluation

Le BTS est une formation de 2 ans qui implique des projets et qui est validée par un diplôme d'Etat. Il n'est pas validé par bloc de compétences.

Le BTS est composé de 6 UE validées par :

- 5 épreuves écrites
- 3 épreuves orales

Des contrôles continus permettent d'encadrer l'acquisition des connaissances et compétences nécessaires au passage de l'examen d'Etat.

Certification professionnelle de niveau 5 «Manager Commercial Opérationnel» - Enregistrée au RNCP sous le numéro 38362 par décision du directeur général de France Compétences en date du 11/12/2023, délivrée par Le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche, code NSF310/312

Contenu de la formation

CULTURE GENERALE ET EXPRESSION (135 heures)

- Appréhender et réaliser un message écrit et respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations : fidélité à la signification des documents, exactitude et précision dans leur compréhension et leur mise en relation, pertinence des choix opérés en fonction du problème posé et de la problématique, cohérence de la production
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture

COMMUNICATION EN LANGUE VIVANTE ETRANGERE (153 heures)

- Compréhension de documents écrits
- Production et interaction écrites et orales

RÉFÉRENCE

COMM-001

CODE RNCP

38362

CENTRES DE FORMATION

AUXERRE

DURÉE DE LA FORMATION

24 mois / 1371 heures

ACCUEIL PSH

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.

PARTENAIRE

IFAG Auxerre

IFAG &
Ecole de management
Depuis 1968

Les + Formation 58-89

- 1200 Jeunes formés par an
- 600 contrats d'alternance à pourvoir
- 500 entreprises partenaires
- Accompagnement individualisé
- Diplômes reconnus par l'Etat
- Savoir-être, management, sécurité
- Pédagogie innovante (par projets, en îlots, projet Voltaire, Olympiades des métiers)
- Equipement en machines modernes qui préparent aux métiers de demain

CULTURE ECONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGERIALE (186 heures)

- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées en mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales adaptées aux situations proposées
- Etablir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
- Exposer ses analyses et ses propositions de manière cohérente et argumentée

DEVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL (207 heures)

- Collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale
- Vente conseil
- Suivi de la relation client et suivi de la qualité de services
- Fidélisation de la clientèle développement de la clientèle

ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE (221 heures)

- Elaboration et adaptation continue de l'offre de produits et de services
- Agencement de l'espace commercial et maintien d'un espace commercial attractif et fonctionnel
- Mise en valeur de l'offre de produits et de services / Organisation de promotions et d'animations commerciales
- Conception et mise en place de la communication au sein de l'unité commerciale
- Conception et mise en œuvre de la communication commerciale externe de l'unité commerciale
- Analyse et suivi de l'action commerciale

GESTION OPERATIONNELLE (151 heures)

- Fixation des objectifs commerciaux
- Gestion des approvisionnements et suivi des achats/gestion des stocks
- Suivi des règlements et élaboration des budgets/Gestion des risques liés à l'activité commerciale
- Participation aux décisions d'investissement, analyse des performances et mise en œuvre du reporting

MANAGEMENT DE L'EQUIPE COMMERCIALE (131 heures)

- Evaluation des besoins en personne
- Répartition des tâches et réalisation de plannings
- Organisation du travail
- Recrutement, intégration, animation et valorisation de l'équipe
- Evaluation des performances individuelles et collectives de l'équipe / Individualisation de la formation des membres de l'équipe

COMPETENCES TRANSVERSALES (166 heures)

- Entrepreneuriat
- Softskills

Passerelles - Métiers - Débouchés

A la suite de l'obtention d'un BTS MCO, le titulaire peut alors poursuivre ses études en Bachelor Responsable d'Activité

Métiers visés :

- Conseiller(e) de vente et de services
- Chargé(e) de clientèle
- Chargé(e) du service client
- Manager d'une unité commerciale de proximité
- Marchandiseur(se)
- Manager adjoint(e)
- Second de rayon