

BTS (BAC +2)

# MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Niveau V, diplômante RNCP 38362



## Durée de la formation

24 mois



## Type de contrat

Apprentissage ou professionnalisation



## Rythme de l'alternance

2 jours / 3 jours



## Tarif de la formation

Prise en charge par l'employeur

## PRÉ-REQUIS

- Titulaire d'un Bac ou d'un diplôme de niveau 4 (ancien niveau IV)
- Bonne culture générale
- Expression orale et écrite de bon niveau
- Profil ayant le sens de l'objectif, être autonome et réactif
- Bonne communication et présentation

## CONDITIONS D'ADMISSION

- Dossier de candidature
- Entretien de motivation
- Tests d'aptitude

## OBJECTIFS

Obtenir un diplôme de niveau 5 (anciennement niveau III)  
Cette formation vous permettra d'acquérir plusieurs qualifications professionnelles dans l'organisation, l'animation et la gestion d'une unité commerciale.

En effet, vous serez capable de permettre à un client d'accéder à une offre de produits ou de services, de prendre en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre, de gérer votre «unité commerciale», de manager une équipe.

## DÉBOUCHÉS

**En tant que débutant, vous pourrez exercer des postes de :**  
Vendeur/conseil / Vendeur e-commerce / Chargé de clientèle / Chargé du service client / Manager adjoint / Second de rayon / Manager d'une unité commerciale de proximité

**Avec de l'expérience vous pourrez être :**  
Chef des ventes / Chef de rayon / Responsable e-commerce / Responsable de drive / Responsable adjoint / Manager de caisses / Manager de rayon(s) / Manager de la relation client / Responsable de secteur

## POURSUITE D'ÉTUDE

- BACHELOR Européen Merchandising et Management Commercial option Communication et Webmarketing

Avec l'obtention de ce diplôme, une double certification peut être délivrée :

- Chargé de Développement Marketing et Commercial

## PROGRAMME

### Matières générales

- Culture & expression générale
- Langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale

### Matières professionnelles

- Développement de la relation client et vente-conseil
- Animation, dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

## MÉTHODES MOBILISÉES

Pour assurer le bon fonctionnement de la formation, l'apprenti bénéficie : de cours pédagogiques, de soutien scolaire, de cours en ligne, de mises en situation réelle dans les entreprises ainsi que d'un accompagnement personnalisé.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Diverses évaluations pédagogiques mensuelles
- Examens blancs
- Présentation à l'examen final