

### BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

#### PROFIL POUR CE DIPLOME

##### **Public visé**

Le contrat d'apprentissage s'adresse aux jeunes de 16 ans à 29 ans révolus. Certains publics peuvent entrer en apprentissage au-delà de 29 ans révolus : les apprentis.es préparant un diplôme ou titre supérieur à celui obtenu, les personnes en situation de handicap ou ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise.

##### **Prérequis**

Ce Diplôme est accessible aux titulaires du BAC PRO Commerce, BAC STMG, ou BAC Général.

##### **Modalités et délais d'accès**

Le positionnement sur cette formation se fait à partir de janvier via la plateforme Parcoursup

Il peut également anticiper sa candidature selon le processus suivant :

Dossier de candidature / Entretien de motivations.

Période de positionnement de janvier à septembre

Validation de l'entrée en formation dans les 15 jours suivant la réception du dossier de candidature.

#### OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Le titulaire du brevet de technicien supérieur Management Commercial Opérationnel exerce ses activités dans une unité commerciale (magasins, supermarchés, hypermarchés, agences commerciales, etc.), une entreprise de prestations de services (banques, assurances, immobilier, etc.), une entreprise de commerce électronique ou association à but lucratif visant à la distribution de produits/services.

#### PERSPECTIVES POST-FORMATION

Suite de parcours : Licence Professionnelle Management des activités commerciale.

Débouchés : Selon la taille de la structure dans laquelle il.elle interviendra, il pourra occuper les emplois suivants :

- Conseiller.ère de vente et de services
- Chargé.e de clientèle
- Chargé.e du service client
- Marchandiseur
- Manager Adjoint
- Manager d'une unité commerciale de proximité
- Second.e de rayon
- Vendeur.se/conseil
- Vendeur.se/conseiller.e e-commerce

#### ORGANISATION DE LA FORMATION

##### **Moyens et méthodes pédagogiques**

La formation se déroule dans le cadre d'un contrat d'apprentissage selon un calendrier d'alternance.

L'équipe pédagogique, composée de formateur.rice.s expert.e.s, s'appuie sur un référentiel de formation et un déroulé pédagogique détaillé.

Un.e formateur.rice référent.e est désigné.e, il.elle accompagne et assure le suivi du.de la stagiaire lors de sa présence au centre et également lors des visites en entreprise. Il.elle veille au bon suivi du livret d'alternance.

Des ressources sont mises à disposition des stagiaires (plateaux techniques récents équipés des dernières technologies).

**Rythme de l'alternance** : 2 semaines en entreprise, 2 semaines en centre de formation.

### Modalités d'évaluation

Contrôle en cours de formation et examens ponctuels en fin de formation.

### Nombre de participants

6 à 24 candidat.e.s.

### Durée de la formation

24 mois ; 1350 heures.

### Programme

#### 1- Développer la relation client et assurer la vente conseil

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretenir la relation client

#### 2- Animer et dynamiser l'offre commerciale

- 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

#### 3- Assurer la gestion opérationnelle

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

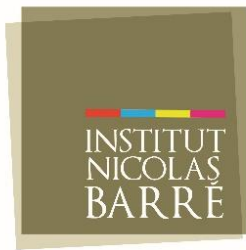
#### 4- Manager l'équipe commerciale

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale

### Validation

Brevet de technicien Supérieur Management Commercial Opérationnel délivré par l'Education Nationale.

En cas d'échec, les candidats qui souhaitent repasser ce BTS peuvent demander à bénéficier de la conservation de leurs notes égales ou supérieures à 10 sur 20 pendant les cinq sessions qui suivent leur présentation à l'examen initial



Faire grandir chacun selon son génie

## FICHE FORMATION



UFA NICOLAS BARRÉ

### Les + de la formation

- Réseau important d'entreprises partenaire
- Plateaux techniques récents
- Formateurs issus du milieu professionnel

### Tarifs de la formation

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).

Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé, tarif de la formation = 7100 €

Employeurs du secteur public, voir décret

Article L6211-1 « la formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal. »

Article L6227-6 « Les personnes morales mentionnées à l'article L. 6227-1 prennent en charge les coûts de la formation de leurs apprentis dans les centres de formation d'apprentis qui les accueillent... »

### Accessibilité handicap

Les locaux de l'Institut sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Adaptation pédagogique possible pour les personnes handicapées, tutorée par la référente handicap de la structure.

Référente handicap de l'UFA Nicolas Barré : Marie MOLMY.

### Dates de la formation

Le contrat d'alternance peut débuter dès le 1<sup>er</sup> juillet.

Rentrée de la période de formation en centre en septembre.

### Contact(s)

Vianney POMMELET : Chargé de Relations Entreprises.