

FICHE FORMATION

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

fiche RNCP : RNCP38362

PROFIL POUR CE DIPLOME

Public visé

Le contrat d'apprentissage s'adresse aux candidats âgés de 16 ans à 29 ans révolus.

L'âge peut être porté à 35 ans révolus si le candidat, dans un délai d'un an maximum après le précédent contrat d'apprentissage :

- signe un nouveau contrat pour accéder à un niveau de diplôme supérieur à celui déjà obtenu ;
- ou -a vu son contrat précédent rompu pour des raisons indépendantes de sa volonté ou pour inaptitude physique et temporaire.

Il n'y a pas d'âge maximum pour signer un contrat d'apprentissage si le candidat :

- dispose d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH) ;
- ou -est inscrit en tant que sportif de haut niveau ;
- ou -envisage de créer ou de reprendre une entreprise supposant l'obtention de ce diplôme.

Prérequis

Ce Diplôme est accessible aux titulaires du Baccalauréat Professionnel Commerce, Baccalauréat STMG ou filière Général.

Modalités et délais d'accès

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

Il peut également se faire directement auprès de l'Institut selon le processus suivant :

- Dossier de candidature :
 - auprès du secrétariat apprentissage de l'Institut Nicolas Barré ;
- ou -à partir du site internet de l'Institut (www.institutnicolasbarre.fr) cliquer sur **Ypareo** puis sur Espace candidature

Rendez-vous individuel après complétude du dossier de candidature.

Validation de la candidature dans les 15 jours suivant le rendez-vous individuel, l'inscription ne sera définitive que lorsque le candidat aura trouvé son entreprise d'accueil et signé son contrat d'apprentissage. *Le candidat peut être accompagné dans la recherche de son entreprise d'accueil sur simple demande.*

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Développer la relation client et assurer la vente conseil.

Animer et dynamiser l'offre commerciale.

Assurer la gestion opérationnelle.

Manager l'équipe commerciale.

PERSPECTIVES POST-FORMATION

Suite de parcours : Licence Professionnelle Management des activités commerciales.

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

Passerelles/Équivalences : l'obtention d'un Brevet de Technicien Supérieur permet au titulaire de demander une dispense de matière lorsqu'il se présente à un autre Brevet de Technicien Supérieur.

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 formateurs experts, s'appuie sur un référentiel de formation et un guide d'animation détaillé.

Un formateur coordinateur est désigné, il accompagne et assure le suivi du stagiaire lors de sa présence au centre et également lors des visites en entreprise. Il veille au bon déroulement du suivi pédagogique. *(la liste des formateurs peut être communiquée sur demande auprès de l'Institut)*

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

Rythme de l'alternance : 2 à 3 jours par semaine en entreprise, 3 à 2 jours par semaine 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 stagiaires.

Durée de la formation

24 mois ; 1350 heures.

Programme

Bloc de compétences n° 1 : Développement de la relation client et vente conseil

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

Bloc de compétences n° 2 : Animation, dynamisation de 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

Bloc de compétences n° 3 : Gestion opérationnelle

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

Bloc de compétences n° 4 : Management de l'équipe commerciale

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

Bloc de compétences n° 5 : Culture économique, juridique et managériale

- 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
- Établir un diagnostic préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

Bloc de compétences n° 6 : Culture générale et expression

Rendre compte d'une culture acquise en cours de formation
 Apprécier un message ou une situation
 Communiquer par écrit ou oralement
 Appréhender un message
 Réaliser un message

Bloc de compétences n° 7 : Langue vivante étrangère (Anglais)

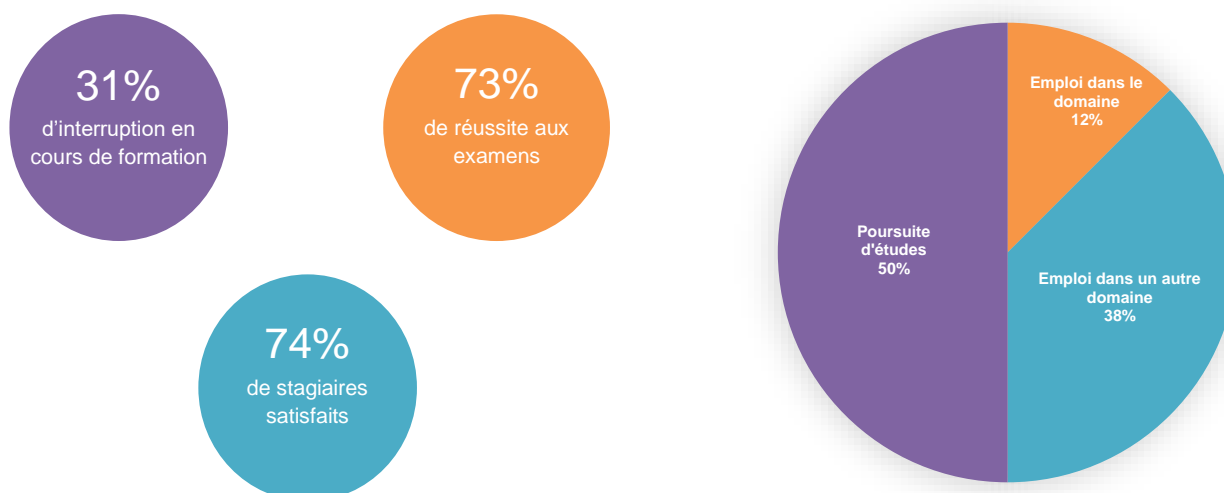
Niveau B2 du CECRL pour les activités langagières suivantes :
 Compréhension de documents écrits
 Production et interactions écrites
 Production orale en continu
 Interaction orale

Validation

Brevet de Technicien Supérieur Management Commercial Opérationnel délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche (*date d'enregistrement : 7 novembre 2018*).

En cas d'échec, les candidats qui souhaitent repasser ce Brevet de Technicien Supérieur peuvent demander, pour les blocs de compétences dont la note est égale ou supérieure à 10 sur 20, à bénéficier de la conservation de celles-ci pendant les cinq sessions qui suivent leur présentation à l'examen initial.

Résultats de la dernière session de formation (juin 2024)



Les + de la formation (plus-value)

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

FICHE FORMATION

Tarifs de la formation

Tarif annuel de la formation = 6 903 €

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

- 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 ;
- Article L6211-1 : « la formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal. » ;
- Les employeurs du secteur public répondent à l'article L.6227-6 du code du travail : « 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 (...) », à l'exception du secteur public territorial qui bénéficie du décret n° 2020-786 du 26 juin 2020 relatif aux modalités de mise en œuvre de la contribution du Centre national de la fonction publique territoriale au financement des frais de formation des apprentis employés par les collectivités territoriales et les établissements publics en relevant.

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 BLANCHARD.

Dates de la formation

Le contrat d'alternance peut débuter dès le 1^{er} juillet 2025.

Rentrée de la période de formation en centre en septembre 2025.

Lieu(x) de la formation

Sur le site d'Armentières.

Contact(s)

Fabien DELEPLANQUE, Directeur Adjoint.