

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

RNCP : 33362

DIPLÔME EDUCATION NATIONALE - niveau 5



MÉTIERS VISÉS

Conseiller(e) commercial(e), Vendeur(se) conseil, Animateur(trice) des ventes...

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Développer la relation client
- Gérer l'offre produits et services
- Développer l'activité commerciale
- Manager une unité commerciale
- Piloter et encadrer une équipe commerciale...



PUBLIC CONCERNÉ

Étudiants attirés par le commerce, la vente, la relation client, la gestion d'équipe et le développement de l'activité commerciale.



MODALITÉS D'INSCRIPTION

Avoir rendu le dossier d'inscription complet.
Période d'inscription de mars à décembre.



NIVEAU D'ENTRÉE

Être titulaire d'un diplôme ou certification de niveau 4 (Baccalauréat).



HANDICAP

Notre référent Handicap est à votre écoute pour adapter la formation à vos besoins.
Nos locaux sont adaptés aux personnes à mobilité réduite.
Se renseigner :
contact@neobusinessschool.com

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES/OPÉRATIONNELS

- Développer la relation client et assurer la vente conseil.
- Assurer la gestion opérationnelle.
- Animer et dynamiser l'offre commerciale.
- Manager l'équipe commerciale.

CONTENU DE LA FORMATION

MATIÈRES PROFESSIONNELLES

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

MATIÈRES GÉNÉRALES

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



ÉVALUATION DES ACQUIS

Portail TCD pour le suivi de l'assuidité et la consultation des emplois du temps.
Livret d'apprentissage et visites en entreprise.
En cas de validation partielle du diplôme, possibilité de conserver le bénéfice des blocs validés pendant 5 ans.



TARIF

Prise en charge totale dans le cadre d'un contrat en alternance.
Service d'aide pour trouver une alternance.



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel.



DURÉE / RYTHME ALTERNANCE

Formation sur 2 ans
Soit lundi, mardi en cours, du mercredi au vendredi en entreprise.
Soit jeudi, vendredi en cours, du lundi au mercredi en entreprise.



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Le partenariat pédagogique entre l'entreprise et le CFA appelé également pédagogie de l'alternance permet à l'apprenant de développer son portefeuille de compétences à travers des situations de travail.



SUITES DU PARCOURS

Licence professionnelle en commerce, marketing ou distribution.
Bachelor en marketing, management ou gestion commerciale.
Création d'entreprise...



MOYENS PÉDAGOGIQUES

Salle de cours, tableaux, vidéoprojecteurs...
Supports pédagogiques remis à l'apprenant



MOYENS HUMAINS

Equipe pédagogique pluridisciplinaire, expérimentée.



Contact :

Néo Business School

Tour d'Asnières, 4 avenue Laurent Cély
92600 Asnières sur Seine

Contact@neobusinessschool.com

06 25 02 32 25

www.neobusinessschool.com