

FORMATION PROPOSÉE PAR
UFA LYCÉE SAINT-JEAN

MEMBRE DU
CFA EXCELLENCE PRO
FRANCHE-COMTÉ

LES + DU LYCÉE SAINT-JEAN

- + Une école à forte notoriété.
- + Des partenariats avec + de 500 entreprises.
- + Des formations personnalisées adaptées au marché de l'emploi.
- + Une structure moderne, des moyens pour progresser et s'épanouir.
- + Une équipe pédagogique motivée, dynamique et professionnelle.
- + Une pédagogie active.

FINANCEMENT DE LA FORMATION

Gratuite pour l'apprenti
Sous réserve de l'accord de prise en charge d'un OPCO finançant la formation (formalités effectuées par le CFA ou l'employeur) et après signature d'un contrat d'apprentissage

ACCESSIBILITÉ

L'établissement est accessible aux personnes en situation de handicap. Si une salle est inaccessible, le cours est déplacé dans une salle adaptée. Prise en compte des besoins d'adaptation (Réfèrent handicap)

BTS | RNCP 38362

MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

Diplôme d'état de niveau 5, enregistré au RNCP le 11/12/2023, délivré par le MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE

DURÉE DE LA FORMATION : 1435 HEURES SUR 2 ANS
→ RYTHME DE L'ALTERNANCE : 1 SEMAINE EN ENTREPRISE, 1 SEMAINE EN FORMATION

OBJECTIFS VISÉS

Le BTS Management commercial opérationnel permet aux candidats d'acquérir les compétences suivantes :

- Animer et dynamiser l'offre,
- Assurer la gestion opérationnelle de l'unité commerciale,
- Manager l'équipe commerciale,
- Mettre en oeuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

LES SECTEURS D'ACTIVITÉ

Elle/il exerce ses activités essentiellement dans :

- des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés,
- des unités commerciales d'entreprises de production,
- des entreprises de commerce électronique,
- des entreprises de prestation de services,
- des associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services.

Ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels

TYPE DE DIPLÔME

Diplôme d'Etat de niveau 5

PRÉREQUIS ET CONDITIONS D'ACCÈS

- Être titulaire d'un Bac général, technologique, professionnel,
- Être âgé(e) de 16 ans à 30 ans,
- Signature d'un contrat d'apprentissage (non nécessaire pour candidater),
- Être déclaré(e) apte à la visite médicale à l'embauche.

MODALITÉS ET DELAI D'ACCÈS

- Candidature via la plateforme ParcoursSup,
- Entretien de mai à juillet,
- Hors ParcoursSup candidature d'avril à septembre.

QUALITÉS REQUISES

- Grande capacité à communiquer et à négocier,
- Sens de l'organisation et des responsabilités,
- Aptitude au travail en équipe,
- Rigueur et autonomie.

MODALITÉS PEDAGOGIQUES

- En présentiel (41 semaines de cours sur les 2 années),
- Plateforme Ecole Directe,
- Office 365,
- Pédagogie active,
- Mise en situation, TD...

CONTENU DE LA FORMATION

Matières générales :

- Culture Générale et Expression,
- Culture Economique, Juridique et Managériale,
- Langue Vivante

Matières professionnelles :

- Développement de la relation client,
- Animation de l'offre commerciale,
- Gestion et Management de l'équipe commerciale.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Suivi en continu au fil de l'année,
- 2 BTS blancs par an,
- Examen final et contrôle en cours de formation.

HORAIRES EN FORMATION

- De 8h00 à 17h30

FORMATION PROPOSÉE PAR
UFA LYCÉE SAINT-JEAN

MEMBRE DU
CFA EXCELLENCE PRO
FRANCHE-COMTÉ

BTS | RNCP 38362

MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

LES + DU LYCÉE SAINT-JEAN

- + Une école à forte notoriété.
- + Des partenariats avec + de 500 entreprises.
- + Des formations personnalisées adaptées au marché de l'emploi.
- + Une structure moderne, des moyens pour progresser et s'épanouir.
- + Une équipe pédagogique motivée, dynamique et professionnelle.
- + Une pédagogie active.

FINANCEMENT DE LA FORMATION

Gratuite pour l'apprenti
Sous réserve de l'accord de prise en charge d'un OPCO finançant la formation (formalités effectuées par le CFA ou l'employeur) et après signature d'un contrat d'apprentissage

ACCESSIBILITÉ

L'établissement est accessible aux personnes en situation de handicap. Si une salle est inaccessible, le cours est déplacé dans une salle adaptée.

POURSUITES D'ÉTUDES

- Poursuite d'études en licence professionnelle,
- Ecole de Commerce.

DÉBOUCHÉS

- Conseiller de vente et de services, de e-commerce,
- Chargé de clientèle,
- Marchandiseur,
- Manageur d'une unité commerciale de proximité...
- Chef des ventes, de rayon,
- Responsable e-commerce, de drive,
- Manageur de rayon(s), de la relation client, unité commerciale.

PASSERELLES

- BTS et BUT tertiaires,
- Licence (Université de FC),
- Vie active.

POSSIBILITÉ DE VALIDER CERTAINS BLOCS DE COMPÉTENCE

- Adaptation des parcours possible pour les titulaires d'un diplôme de même niveau ou dans un domaine similaire, ainsi que pour les candidats ne repassant que certains blocs de compétences, selon le règlement d'examen du diplôme (nous contacter).

