



FICHE DIPLÔME

VENTE - COMMERCE

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Responsable d'une unité commerciale, le(la) technicien(ne) polyvalent(e) est un(e) commercial(e) expert(e) de la relation client. Il(elle) gère et manage l'équipe commerciale. Cette polyvalence s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées.



Formation certifiante



Niveau 5



Éligible au CPF

Format de formation

Formation en présentiel et en situation de travail dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou d'une convention de stage.

Durée

Cursus de 6 mois à 3 ans selon niveau d'études et expérience.

Formation non accessible en bloc de compétences.



PRÉREQUIS :

- Être titulaire d'un Baccalauréat,
- ou d'un Titre Professionnel / Titre à Finalité Professionnelle de niveau 4



OBJECTIFS :

- Développer la relation client et assurer la vente conseil,
- Animer et dynamiser l'offre commerciale,
- Assurer la gestion opérationnelle : gestion des stocks, gestion financière, gestion des risques, suivi des objectifs commerciaux, les tableaux de bords, ...
- Manager l'équipe commerciale.



POUR QUELS MÉTIERS ?

- Conseiller de vente et de services,
- Chargé de clientèle et/ou d'un service client,
- Marchandiseur,
- Manageur d'une unité commerciale de proximité.



EFFECTIFS

14 personnes par groupe de métier.



PUBLIC

Tout public éligible à l'apprentissage, à la professionnalisation ou en reconversion.



TARIFS

Public apprenti :

Formation prise en charge par l'OPCO de branche.

Public en reconversion :

Formation prise en charge financière possible en fonction des droits acquis et du statut (demandeur emploi, salarié, stagiaire de la formation professionnelle...).

CGV consultables sur notre site web.



DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

Contrats d'apprentissage :
Préinscription en ligne dès mars. Début de formation de fin août à début novembre.

Autres publics :
Inscription sur prescription (Pôle emploi, mission locale, entreprise...).



ACCESSIBILITÉ

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ; pour toute demande spécifique, notre référent handicap est à votre disposition.



DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

Toute entrée en formation fait l'objet d'un positionnement. Toute demande tout au long de l'année sera étudiée selon les places disponibles.



LIEU DE FORMATION

CFA CMA Nouvelle Aquitaine



PROGRAMME

Au Centre de formation

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale
- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

En entreprise

- Assurer le suivi de la relation client et de la qualité des services,
- Maintenir l'espace commercial attractif et fonctionnel,
- Gérer les achats, les stocks et suivre les performances,
- Recruter, organiser, animer et évaluer l'équipe commerciale.

Retrouvez
l'ensemble de
nos formations
en ligne



MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Les + de notre CFA

Nos techniques d'animation

- Un apprenant acteur de sa formation,
- Une formation en situation de travail,
- Des méthodes pédagogiques variées, innovantes et actives,
- Des plateaux techniques dédiés,
- Des visites pédagogiques en milieu professionnel et un important réseau d'entreprises,
- Présentation des Métiers par des professionnels,
- Formation adaptable aux situations de handicap,
- Mobilité Européenne.



ENCADREMENT

La formation est encadrée par des professeurs de matières techniques et générales, ainsi que par un maître d'apprentissage ou tuteur en entreprise.



SUIVI

Des bilans sur le parcours de formation en centre et en entreprise tout au long de la formation. Un lien et des échanges réguliers avec le tuteur en entreprise sont établis : visites, livret de suivi,...



ÉVALUATION

Contrôle continu tout au long de la formation ou examen ponctuel selon les statuts et les établissements. Cette information est détaillée sur notre site Internet.



APRÈS VOTRE DIPLÔME

FORMATION

INSERTION PROFESSIONNELLE

D'autres poursuites de formation sont envisageables après étude de votre parcours



Voir la fiche
filière



CONTACTEZ-NOUS !

CMA Nouvelle-Aquitaine
46 rue Général de Larminat
CS 81423 - 33073 Bordeaux cedex

☎ 30 06

www.cma-nouvelleaquitaine.fr



Organisme de formation enregistré sous le n° 75 33 12814 33 auprès du Préfet de région
1ER RÉSEAU DE FORMATION AUX MÉTIERS DE L'ARTISANAT



Cofinancé par
l'Union européenne

L'Europe
s'engage
en Nouvelle-
Aquitaine



Chambre
de
Métiers
et de
Artisanat
NOUVELLE-AQUITAINE