 **BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL**

**BAC + 2 - Niveau 5**



**Code ROME : D1401-D1501-M1704-M1705-D1506**

**Code CPF : 317908**

**OBJECTIFS DE LA FORMATION**

Former des personnes capables de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d’une unité commerciale.

**OBJECTIFS OPERATIONNELS**

A l’issue de la formation, le titulaire est capable de :

* Développer la relation client et assurer la vente conseil
* Animer et dynamiser l’offre commerciale
* Assurer la gestion opérationnelle
* Manager l’équipe commerciale

**METIERS VISÉS**

Fonctions et activités du poste visées à l’issue de la formation :

• Conseiller de vente et de services

• Vendeur/conseil

• Vendeur/conseiller e-commerce

• Chargé de clientèle

• Chargé du service client

• Marchandiseur

• Manageur adjoint

• Second de rayon

• Manageur d’une unité commerciale de proximité

**PUBLIC VISÉ**

* Jeunes de moins de 30 ans en recherche d’emploi et de qualification (contrat d’apprentissage)

et sans limite d’âge (contrat de professionnalisation uniquement)

* Salarié, demandeur d’emploi.
* Personnes en reconversion et salarié suivi dans le cadre du CEP
* Etudiants

**PRÉ-REQUIS ET CONDITIONS D’ADMISSION**

* Accès Être titulaire d’un diplôme de niveau IV

**DELAIS D’ACCES**

L’entrée en formation est possible jusqu’au démarrage de l’action

**DURÉE**

1200 heures sur 2 ans en contrat de professionnalisation ou 1350 h en contrat d’apprentissage sur 2 ans

**METHODES MOBILISÉES**

La formation se déroulera à temps partiel selon le calendrier défini et selon un mode 100 % présentiel et/ou à distance.

**MODALITES D’EVALUATION**

Les tests de positionnement permettent à chaque formateur de définir la progression pédagogique de l’apprenant afin d’ajuster au mieux son parcours par le biais d’un contrôle continu et d’évaluations ponctuelles en centre et en entreprise.

Validation des blocs de compétences

En cas d’échec à la certification globale, le candidat peut obtenir la validation partielle de certains blocs de compétences, acquis pour une durée de 5 années.

**PROGRAMME DE LA FORMATION – BLOCS DE COMPETENCE**

* **Matières générales et savoirs associés**

• Culture générale et expression

• Langue vivante étrangère

• Economie-Droit

• Management des Unités commerciales

• Mercatique

• Gestion des Unités commerciales

• Communication

• Informatique commerciale

* **Compétences professionnelles**

• Développement de la relation client et vente conseil

• Animation et dynamisation de l’offre commerciale

• Gestion opérationnelle

• Management de l’équipe commerciale

• Développement de l’omnicanal

**ENCADREMENT D’ÉQUIPE PEDAGOGIQUE**

Une équipe pédagogique composée de formateurs ayant des qualifications et/ou expériences professionnelles suffisantes dans le domaine de la formation professionnelle et/ou dans le(s) métier(s) visé(s) par la formation.

Trois champs de compétences peuvent être mobilisés :

* Des compétences techniques du métier
* Des compétences en appui des stagiaires dans leur recherche d’emploi
* Des compétences théoriques sur les disciplines générales

**VALIDATION**

* Diplôme Titre Niveau 5 / bac + 2

Code RNCP : 34031

**LIEU DE FORMATION**

* CCI FORMATION

5, rue Jean-Antoine CHAPTAL

57070 METZ

**ACCESIBILITE**

Tous nos sites répondent aux conditions d’accessibilité et sont desservis par les réseaux de transport urbain.

Le centre mobilisera les moyens adaptés au handicap avec les structures existantes.

**COUT DE LA FORMATION**

OPCO de l’entreprise d’accueil.

Etudiant financement individuel

Nous contacter pour les possibilités de prise en charge

La liste exhaustive des information liées au diplôme est accessible sur notre site internet www.cciformation.org (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)