



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

- Être titulaire d'un Bac ou d'un titre 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.

Votre contact :

METZ Tél. 03 87 39 46 00

alternance@moselle.cci.fr

www.cciformation.org



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 partielle :

En cas d'échec à la certification globale, le candidat peut obtenir la validation partielle de certaines matières.

PROGRAMME DE LA FORMATION

➤ **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

➤ **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

ENCADREMENT/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.

VALIDATION

- Diplôme Titre Niveau 5 / bac + 2
Code RNCP : 34031

SUITES DE PARCOURS ET DEBOUCHES

A l'issue de ce BTS, les titulaires peuvent poursuivre leur parcours de formation en postulant à un diplôme ou un titre de niveau 6 dans la spécialité commercialisation.

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.

COÛT DE LA FORMATION

Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil.
Étudiant financement individuel.
Nous contacter pour les possibilités de prise en charge

La liste exhaustive des informations 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.)

Votre contact :

METZ Tél. 03 87 39 46 00

alternance@moselle.cci.fr

www.cciformation.org

