



14 avenue du Président
Roosevelt
86000 Châtelleraut



Nous contacter :
06 27 17 54 42

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

RNCP
FRANCE
compétences
Titre RNCP : 38 362



POUR QUI ?

Alternant de moins de 28 ans, demandeur d'emploi, salarié, contrat professionnel

PRÉ REQUIS :

Bac ou équivalent de niveau IV

Profil : Intérêt pour le management et la relation client



PROCÉDURE D'ADMISSION :

- Entretien de motivation avec la coordinatrice
- L'admission est validée par la responsable et par la signature du contrat d'alternance avec votre entreprise d'accueil

Le  **L'établissement vous accompagne dans cette démarche**



L'ALTERNANCE UN ATOUT MAJEUR :

- Application immédiate : lien théorie/pratique
- Montée en compétences rapide,
- Autonomie,
- Responsabilisation,
- Expérience Professionnelle



MODALITÉS :

Centre de formation :

- 24 mois soit 675 heures
- 1 semaine
- **Examens :** CCF
- Centre d'examen
- Passerelle possible par blocs
- Possibilité de valider par blocs de compétences

Entreprise :

- 1 semaine
- Pas de surcoût de formation
- Prise en charge OPCO



SUIVI :

- Livret de suivi entreprise et Pôle supérieur
- Ypareo: logiciel de gestion de la formation et du lien entreprise
- Favoriser la cohérence entre les apprentissages en centre et les missions confiées en entreprise

Le  **Permettre un suivi structuré des apprentissages**



RÉFÉRENTE HANDICAP :

Aurore COURTIN, Responsable
mail : aurore.courtin@st-gab.com
tél : 06 27 17 54 42



OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante
- Manager et animer une équipe
- Gestion opérationnelle de l'unité commerciale
- Développer la relation client
- Optimiser les performances commerciales
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale



TYPES D'EMPLOIS VISÉS :

- Chef de rayon
- Responsable adjoint de magasin
- Animateur des ventes
- Chargé de clientèle
- Conseiller commercial
- Vendeur - conseil
- Responsable e-commerce
- Responsable d'agence,
- Manageur de caisses
- Chef des ventes, etc...

TAUX DE RÉUSSITE 2025 : 25 %

100% DE NOS CANDIDATS VONT AU BOUT DE LA FORMATION ET PASSENT L'EXAMEN.

87% SONT SATISFAITS DES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

74% DES CANDIDATS RECOMMANDENT NOTRE FORMATION

TAUX D'INSERTION : 75%



ATTENDUS DE LA FORMATION :

- Disposer d'une appétence pour le conseil client, la mise en avant des produits, l'animation d'une équipe, la valorisation d'un lieu de vente
- S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale, ainsi qu'à leur environnement économique et juridique
- Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie
- Être capable d'adopter des comportements, des codes professionnels et de fournir un travail personnel régulier et approfondi



CONTENU DE LA FORMATION :

- Développer la relation client et assurer la vente conseil (DRCV : U5)
- Animer et dynamiser l'offre commerciale (ADOC : U6)
- Assurer la gestion opérationnelle (U7)
- Manager l'équipe commerciale (U8)
- Culture général et expression (U1)
- Culture économique, juridique et managériale (U4)
- LV1 anglais (U2)



MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- Pédagogie innovante et individualisée
- Travail de groupe
- Intervenants professionnels

Centre de formation affilié au CFA



MISE A JOUR SEPTEMBRE 2025