



BTS Management Commercial Opérationnel



Caractéristiques de la formation

Enseignements professionnels :

Développement de la relation client et vente conseil, animation et dynamisation de l'offre commerciale, gestion opérationnelle, management de l'équipe commerciale.

Enseignements généraux :

Culture générale, LV1, Culture Economique, Juridique, et Managériale, LV2 facultative.

Méthodes mobilisées

Cours en présentiel, utilisation de Microsoft365 avec toutes les applications de travail associées, séances de conversation en anglais, préparation au certifications TOEIC, PIX.

Modalités d'évaluation

Contrôle en cours de formation (CCF).

Métiers et domaines d'activité

Débouchés professionnels :

Conseiller commercial, vendeur-conseil, téléconseiller, chef de rayon, animateur des ventes, chargé de clientèle, responsable e-commerce, responsable d'agence, manager de caisses, chef des ventes, directeur adjoint de magasin, ...

Secteurs d'activité :

Entreprises de distribution spécialisées ou généralistes, unités commerciales d'entreprises de production, entreprises du commerce électronique.

Suite de parcours post diplôme

*Licence Commerce Vente Marketing en alternance (Notre-Dame du Grandchamp)
Licence Management des Organisations en alternance (Notre-Dame du Grandchamp)
Licence Ressources Humaines en alternance (Notre-Dame du Grandchamp)
Licences professionnelles*

Conditions d'admission

Titulaire du bac général, bac SMTG, bac professionnel ou niveau universitaire (L1, dut 1ère année).

Informations pratiques

Notre-Dame du Grandchamp- 7 rue J. le Theule- 78180 Montigny-le-Bretonneux 01 39 24 12 80
Contact : j.guehennec@nd-grandchamp.fr, 01 39 24 12 73

Accessibilité

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap sauf restriction liée à l'invalidité et/ou contre-indication médicale.
Pour plus d'informations, contactez-nous au : 01 39 24 12 80, i.hombrouck@nd-grandchamp.fr

Objectifs de la formation

Développer la relation client et assurer la vente conseil, Animer et dynamiser l'offre Commerciale, Assurer la gestion opérationnelle, Manager l'équipe commerciale.

Équivalence ECTS

Validation de 60 ECTS par année de formation.

Rentrée

Septembre chaque année.

Durée

Contrat d'apprentissage de 2 an(s).

Rythme de l'alternance

2 jours UFA / 3 jours entreprise (pour chaque année de formation).

Certifications proposées :

Certificat Voltaire

TOEIC

Taux de réussite session 2023 : 76%

Taux de poursuite en licence : 61 %

Taux d'insertion pro. : 21 %

Taux d'abandon (y compris les jeunes n'ayant pas intégré la formation) : 6%

Taux de rupture : 25%

Tarifs

Formation gratuite pour l'apprenti (prise en charge par le coût contrat).
L'apprenti est rémunéré selon son âge et son niveau de formation.

www.nd-grandchamp.fr

