BTS Management commercial opérationnel

(En initial ou en alternance)

Informations pratiques

PROGRESS COM

Contact : **Equipe Scolarité 01 44 54 16 00** contact@ecoleprogress.com

Accessibilité

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

Pour plus d'informations, contactez notre référent handicap : j.msihid@ecoleprogress.com

Formation :

Objectifs de la formation

Le titulaire du diplôme est capable de…

- *Contribuer à l'élaboration d'une offre adaptée à la clientèle. De veiller à la fonctionnalité et à l'attractivité de l'espace commercial. Par ses actions de promotion, d'animation et de communication commerciales, d'entretenir et de développer le flux de clientèle pour accroitre les ventes.*
- *À l'aide d'indicateurs de performance, d'assurer la gestion quotidienne de l'unité commerciale et d'opérations commerciales plus ponctuelles dans le respect des contraintes d'objectifs et de budgets de la politique commerciale.*
- *Veiller à la maintenance et au renouvellement des équipements pour assurer le fonctionnement de l'unité commerciale. Son niveau de participation aux décisions d'investissement varie en fonction du format de l'unité commerciale et de l'autonomie dont il dispose. Il est également capable de faire un suivi des résultats et de proposer des mesures correctrices.*
- *D'organiser le travail de l'équipe en tenant compte des contraintes commerciales, des contingences du personnel dans le respect du contexte réglementaire. D'analyser et de valoriser le potentiel de son équipe, de déterminer les besoins en personnel et en formation, de participer au recrutement et à l'intégration. Il favorise l'implication des membres de son équipe.*

Chaque bloc peut être validé indépendamment.
La validation de tous les blocs permet d'obtenir le titre du BTS Management Commercial Opérationnel.

Taux de réussite et valeur ajoutée

Toutes filières et tous statuts confondus :
53.6% de nos étudiants interrogés ayant arrêté leurs études après l'obtention de leur BTS ont trouvé un emploi immédiatement.
78.2% de nos étudiants interrogés jugent que leur formation à ProgressCom a été bénéfique pour leur poursuite d'études.

- *Taux de réussite : 31.8%*
- *Taux d'insertion professionnelle : 13.64%*
- *Taux de poursuite d'étude : 86.36%*
- *Taux d'interruption en cours d'année : 14.89%*

Rentrée

Septembre

Caractéristiques de la formation

RNCP 34031

Enseignements professionnels :

U41 – DEVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL

U42 – ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

U5 – GESTION OPERATIONNELLE

U6 – MANAGEMENT DE L'EQUIPE COMMERCIALE

Enseignements généraux :

U1 – CULTURE GENERALE ET EXPRESSION

U2 – LANGUE VIVANTE ETRANGERE 1

U3 – CULTURE ECONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGERIALE

Durée et tarifs

En initial :

Durée : 2 ans

Statut : étudiant

Prix :

- *1ère année 4290 euros*
- *2ème année : 4290 euros*

En alternance :

Durée : 2 ans

Statut : Salarié alternant (Contrat : CDD de 12 à 24 mois)

Prix : Formation gratuite (Financée par l'entreprise)

Salaire : de 23 à 100% du SMIC selon votre âge, l'année de formation et le type de contrat (1ère ou 2ème année de BTS)

Méthodes mobilisées

- Espace numérique de travail
- Possibilité de cours en distanciel
- 9 salles de cours
- Écrans numériques

Rythme de l'alternance

2 jours au centre de formation / 3 jours plus la totalité des vacances scolaires en entreprise (pour chaque année de formation).*

** sauf périodes indiquées dans le calendrier de formation en alternance.*

Modalités d'évaluation - *Contrôle continu des connaissances par les professeurs (DST hebdomadaires, exercices notés, devoirs maison).* - *BTS blancs deux fois par ans (préparation aux écrits et aux oraux).* - *Evaluation de l'acquisition des compétences en entreprise (carnet d'apprentissage, visites en entreprise…)* - *Validation de stages (10 semaines en 1ère année et 6 semaines en 2ème année) dans le domaine de la vente.* - *Examen final : passage de l'examen du BTS au mois de mai en général.* - **Chaque bloc peut être validé indépendamment.** **La validation de tous les blocs permet d'obtenir le titre du BTS Management Commercial Opérationnel.**	**Suite de parcours post diplôme** - *Licence professionnel mention commercialisation de produits et services, management des activités commerciales, distribution, marketing : manager opérationnel, management des points de ventes…* - *Licence mention économie-gestion, sciences de gestion, ressources humaines…* - *Bachelor responsable de développement commercial, commerce, management, marketing…* - *En école supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée*
Métiers et domaines d'activité **Débouchés professionnels :** *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…* **Secteurs d'activité :** *Secteur du commerce, de la vente, de la distribution*	**Équivalence et passerelle** *120 crédits ECTS* ***Passerelle :*** *Dans le cadre d'une reconversion professionnelle pour une personne ayant exercé dans le domaine de la vente et du conseil ou tout autre domaine, ce BTS constitue une passerelle vers les métiers du management.*
Conditions d'admission *(Diplômes et modalités d'admission)* - *Être titulaire d'un diplôme niveau Bac Général, Technologique, Professionnel Tertiaire, ou équivalent, au minimum.* - *La candidature se fait sur sélection de dossier et entretien de motivation individuel.* *Pour les candidatures en alternance, l'inscription ne sera définitive qu'à la signature d'un contrat (Professionnalisation ou Apprentissage).*	**Admission définitive** - *Après la validation de la candidature par la commission de l'établissement* - *À signature du règlement intérieur et conditions générales de ventes pour les étudiants en initial* - *À la signature d'un contrat d'alternance (ou au paiement de la formation si pas d'obtention d'entreprise)*

Mis à jour le 01/02/2023
V4