



BTS **MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL**



L'ESPRIT MFR

- Établissement à taille humaine
- Équipe présente sur le site du lundi au vendredi
- Formateurs/formatrices issus du monde professionnel et bénéficiant de formations permanentes
- Établissement reconnu par les professionnels
- Hébergement et espaces de vie sereins

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis

PUBLIC CONCERNÉ

- Avoir entre 16 et 29 ans (ou 15 ans si sortie de classe de 3ème)
- Accessible aux personnes en situation d'handicap (*)

DÉLAIS D'ACCÈS

- Inscription à partir de février.
- Pour une éventuelle rentrée différée, nous consulter

CONDITIONS D'ADMISSION

- Avoir signé un contrat d'apprentissage

DURÉE & DATES

- Formation en 2 ans, soit 1350 heures minimum
- De septembre à juin

(*) Pour toute information, vous pouvez contacter notre **Référent Handicap** aline.carpentier@mfr.asso.fr

BTS

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

OBJECTIFS

- Développer et gérer la relation client
- Assurer la vente-conseil
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- S'assurer de la gestion opérationnelle
- Manager une équipe commerciale

MODALITÉS DE CERTIFICATION

- Diplôme d'État délivré par le Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse à partir d'épreuves terminales en fin de cycles

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cours, mises en situation, travaux pratiques, interventions de professionnels, pédagogie de l'alternance basée sur le vécu en entreprise.
- Accompagnement particulier pour les candidats avec une Reconnaissance de Travailleur Handicapé (RQTH)

POURSUITE D'ÉTUDES

- Licence pro du domaine commercial
- Licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion)
- École supérieure de commerce ou de gestion

DÉBOUCHÉS

- Conseiller de vente et de services
- Vendeur/conseil
- Chargé de clientèle
- Chargé du service client
- Marchandiseur
- Manageur adjoint
- Second de rayon
- Manager d'une unité commerciale

COÛT DE LA FORMATION

Retrouvez nos tarifs et nos conditions Générales de Vente sur notre site internet.

COORDONNÉES

CFA MFR du Moulin de la Planche
45 route d'Artondu 91150 Ormoy-la-Rivière
01 64 94 58 98 - mfr.ormoy-la-riviere@mfr.asso.fr
Établissement Privé sous contrat avec l'État

CONTENUS DE LA FORMATION

Développement de la relation client et vente conseil

- Collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale
- Vente conseil, suivi de la relation client
- Suivi de la qualité de services
- Fidélisation et développement de clientèle

Animation et dynamisation de l'offre commerciale

- Élaboration et adaptation continue de l'offre de produits et de services
- Agencement de l'espace commercial
- Maintien d'un espace commercial attractif et fonctionnel
- Mise en valeur de l'offre de produits et de services
- Organisation de promotions et d'animations commerciales
- Conception et mise en place de la communication au sein de l'unité commerciale
- Conception et mise en œuvre de la communication commerciale externe de l'unité commerciale
- Analyse et suivi de l'action commerciale

Gestion opérationnelle

- Fixation des objectifs commerciaux
- Gestion des approvisionnements
- Suivi des achats et des stocks
- Suivi des règlements
- Élaboration des budgets
- Gestion des risques liés à l'activité commerciale
- Participation aux décisions d'investissement
- Analyse des performances
- Mise en œuvre du reporting

Management de l'équipe commerciale

- Évaluation des besoins en personnel
- Répartition des tâches
- Réalisation de plannings
- Organisation du travail
- Recrutement et intégration
- Animation et valorisation de l'équipe
- Évaluation des performances

Retrouvez les taux de réussites, taux d'insertion, taux de satisfaction sur notre site internet : www.cfa-moulindelaplanche.fr