

BTS Management Commercial Opérationnel



Orchestrez votre formation professionnelle

Offre de formation

Commerce - Vente

BTS Management Commercial Opérationnel

Une formation en alternance

Le titulaire d'un Brevet de Technicien Supérieur Management Commercial Opérationnel prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il intègre l'omnicanalité dans sa démarche et adopte une approche renouvelée de la relation client depuis la veille informatique en amont de la vente jusqu'à l'après vente et la fidélisation. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en oeuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

De manière opérationnelle, il exerce ses activités au sein :

- d'entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisées,
- d'unités commerciales d'entreprises de production,
- d'entreprises de prestations de services.

Conditions d'accès

- Etre titulaire d'un baccalauréat STMG, ES, S, L.
- Aimer l'action, et être dynamique
- Etre un bon gestionnaire, avoir le sens de la négociation

La formation

En alternance, d'une durée de 2 ans dans le cadre d'un contrat de professionnalisation

Culture générale et expression	Développement de la relation client Vente - Conseil
Langue vivante	Animation - Dynamisation de l'offre commerciale - Gestion opérationnelle
Culture économique, juridique et managériale	Management de l'équipe commerciale

Compétences développées

Organiser et gérer des activités commerciales

Définir des objectifs commerciaux

Animer une communauté de clients et suivre la e-réputation

Avec des qualités comme :

- Capacité à gérer son temps
- Capacité à organiser son travail
- Capacité à gérer les coûts et animer une équipe

Débouchés

Postes accessibles :

Conseiller de vente et de services, conseiller e-commerce, chargé de clientèle, manager adjoint, assistant chef de rayon...

Dans des secteurs d'activités :

Grande distribution, immobilier, restauration commerciale....

Poursuites d'études :

Licence professionnelle

École de commerce (sur concours)

Le contrat de professionnalisation

Le contrat de professionnalisation est un contrat de travail.

Avantages pour le jeune

Rémunération

Moins de 21 ans : 65% du SMIC

Entre 21 et 26 ans : 80% du SMIC

26 ans et plus : 100 % du SMIC

La rémunération peut varier en fonction des conventions collectives et du niveau d'études du stagiaire.

Avantages pour l'employeur

Exonération partielle de charges sociales

Non comptabilisation dans l'effectif

Financement de la formation par votre

OPCA

Rémunération du tuteur

Vos contacts en Auvergne

Greta Bourbonnais-Combraille
04 70 08 32 60
greta.bc@ac-clermont.fr

Greta Nord-Allier
04 70 46 99 00
greta-nord-allier@ac-clermont.fr

Greta Riom-Volvic
04 73 38 62 40
greta.riom.volvic@ac-clermont.fr

Greta Dore-Allier
04 70 31 44 55
contact@greta-doreallier.fr

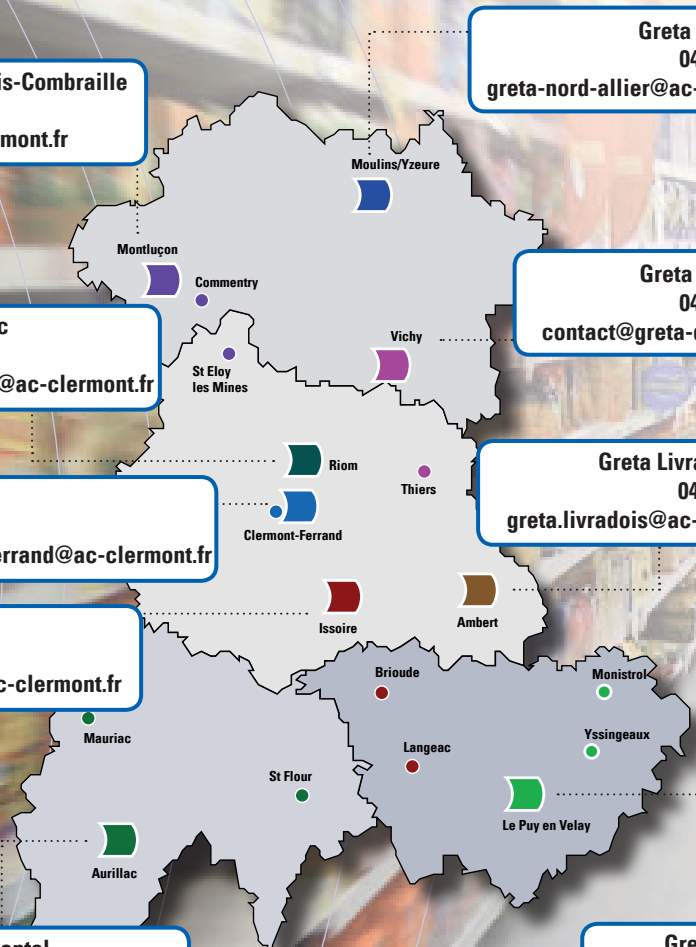
Greta Clermont
04 73 26 35 06
greta-clermont-ferrand@ac-clermont.fr

Greta Livradois-Forez
04 73 82 31 71
greta.livradois@ac-clermont.fr

Greta Val d'Allier
04 73 55 09 92
gretavalallier@ac-clermont.fr

Greta Monts du Cantal
04 71 45 49 50
greta.monts-cantal@ac-clermont.fr

Greta du Velay
04 71 09 80 20
greta@velay.greta.fr



académie
Clermont-Ferrand

É RÉSEAU
greta

AUVERGNE
FORMEZ-VOUS À DEMAIN

