

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL



**1350H
SUR 2 ANS**

2 jours/Semaine

PRÉREQUIS

La formation s'adresse aux élèves de niveau Bac issus de préférence de la vente ou du commerce. Toutefois, les titulaires d'un Bac général peuvent y accéder. La motivation est un élément indispensable à la réussite

FINANCEMENT

Formation éligible au CPF N° 317908
FINANCEMENTS OPCO,
TRANSITIONS PRO, Entreprises

CERTIFICATION

Diplôme de Niveau 5 (BAC+2), enregistré et inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles par le ministère supérieur et de la recherche le 11/12/23. Code RNCP : 38362
Code Diplôme Apprentissage : 34566

CONTACTS

Michelle Pharose
0696 02 20 40 / 0596 68 62 52
michelle.pharose@fore.fr

METHODES PEDAGOGIQUES : Présentiel / Distanciel

Méthodes Active et Participative : Apports opérationnels par des spécialistes du secteur
Mises en situation – Travaux dirigés – Etudes de cas

MOYENS PEDAGOGIQUES :

Salle informatique connectée Internet (fibre optique) – Documentations sur plateforme TEAMS
Vidéo projecteur – Matériel salle de formation – Atelier technique

SUIVI ET EVALUATIONS : Contrôles continus. Des études de cas pratiques sont réalisées.
Référentiel du diplôme consultable sur Internet. Progression pédagogique remise par chaque formateur, par année. Classeur pédagogique du déroulement de la formation en conformité avec le référentiel. TEAMS permet de télécharger les cours et de recevoir toutes les informations inhérentes à la formation.



www.fore.fr

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

PROGRAMME

1 ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- Cultures de la communication
- Projet de communication
- Conseil et relation annonceur
- atelier relations commerciales
- Veille opérationnelle



2 ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Langue vivante 2
- Culture générale
- Culture juridique, économique et managériale

CONTENUS ET THÈMES ABORDÉS

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

Culture générale et expression, Langue vivante étrangère Anglais, Culture économique, juridique et managériale appliquée.

FORMATION PROFESSIONNELLE

Développement de la Relations Clients et Vente Commerciale, Animation et dynamisation de l'offre commerciale, Gestion opérationnelle, Culture économique, juridique et managériale, Gestion de l'équipe commerciale, Digitalisation de l'offre commerciale.

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE AU CFA FORE :

NIVEAU 6 :

- Community Manager
- Responsable de la stratégie Marketing et du Management Commercial omnicanal

NIVEAU 7 :

- Master MARKETING DIGITAL
- Master MANAGER D'AFFAIRES

MOBILITE RÉFÉRENT :

Jacques LE FOLL
0690 93 24 08 / 0596 68 62 52
jacques.lefoll@fore.fr



PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Conseiller de Vente et de Services
- Vendeur/conseiller commerce
- Chargé de clientèle
- Chargé du service client
- Marchandiseur
- Manageur adjoint
- Second de rayon
- Manageur d'une unité commerciale de proximité



Toutes les entreprises, industrielles ou commerciales, publiques ou privées, font appel à des spécialistes pour gérer leur communication externe (auprès de leurs clients) ou leur communication interne (auprès des salariés).

Les débouchés sont donc nombreux, quels que soient les secteurs d'activité.