



APPRENTISSAGE

BTS BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Le BTS (niveau 5) sanctionne une formation de responsable d'une unité commerciale en lieu physique et/ou virtuelle de petite taille ou d'une partie de structure plus importante. Il remplit les missions suivantes : management de l'équipe, gestion opérationnelle de l'unité commerciale, gestion de la relation client, animation et dynamisation de l'offre. En fonction de la taille de l'entreprise, il peut être chef de rayon, directeur adjoint de magasin, animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur-conseil, téléconseiller, responsable e-commerce, responsable d'agence, manager de caisses, chef des ventes, etc.



CONDITIONS D'ACCÈS

Après un Bac d'enseignement général, un Bac STMG ou un Bac Pro Métiers du commerce et de la vente et suivant les prérequis légaux de la formation.

DURÉE DES ÉTUDES

2 ans / apprentissage uniquement
56 semaines en entreprise
38 semaines au CFA

+ LES + DE LA FORMATION

- mise en situation réelle
- projet tutoré
- étude de cas concret

➔ PERSPECTIVES

PROFESSIONNELLES

- accès à la vie active
- CQP (Certificat de Qualification Professionnelle) ou Licence Pro du domaine commercial, en Licence LMD, en École supérieure de commerce ou de gestion, ou en école spécialisée

CONTENU DE LA FORMATION

35 heures de cours hebdomadaires

Enseignement général : 7 heures

Culture générale et expression, langue vivante I et II

Enseignement technique et professionnel : 28 heures

Culture économique et managériale, relation client, vente conseil, manager une équipe commerciale, culture économique juridique et managériale, développement de la relation client et vente conseil, animation et dynamisation de l'offre commerciale, gestion opérationnelle

MODALITÉS D'OBTENTION DU DIPLÔME

Contrôle en cours de formation et épreuves ponctuelles



GARAC

CAMPUS NATIONAL