CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
CCI FORMATION
Angers - Cholet - Saumur

FAITES LE CHOIX D'UN APPRENTISSAGE
AU CŒUR DES ENTREPRISES



Formation

BTS Management commercial opérationnel

Vente Commerce

Objectifs

Les objectifs sont de former le candidat pour qu'il devienne un conseiller de vente généraliste multicanal et à terme un manager d'unité commerciale qui met en œuvre une stratégie commerciale et marketing afin de nouer une relation de proximité avec le client :

- Création et développement d'une relation commerciale multicanale avec le client
- Gestion et animation de l'espace commercial
- Mise en place et suivi d'actions de communication et de promotion internes et externes
- Organisation d'événements et animation d'une communauté de client en présentiel ou sur le web
- Encadrement momentané ou pérenne de personnels de vente
- Respect des règles éthiques et déontologiques

Compétences visées

A l'issue de la formation, le candidat sera capable de :

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Entretenir la relation client
- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial et développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Evaluer l'action commerciale
- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité et analyser les performances
- Organiser le travail de l'équipe commerciale, recruter des collaborateurs, animer l'équipe commerciale et évaluer leur performance

Admission

Formation gratuite et rémunérée pour l'alternant et accessible sous différents statuts : contrats d'apprentissage, de professionnalisation, ou autres dispositifs de la formation professionnelle et continue sous réserve de répondre aux critères d'admissibilité liés à la certification préparée.

Formulez vos vœux sur Parcoursup.

Image not found or type unknown

Prérequis :

Bac ou équivalent

Niveau d'entrée
Bac ou équivalent

Type de formation
Diplômant

Durée
2 ans

Niveau de sortie
Bac +2 ou équivalent

Accessibilité
Tous nos sites répondent aux conditions d'accessibilité et sont desservis par des réseaux de transports urbains. Pour plus d'informations, consultez notre page dédiée.

Type de contrat
Toutes nos formations sont accessibles sous contrats d'apprentissage, contrats de professionnalisation, pro A
Pour tout autre profil consultez-nous.

Diplôme obtenu
BTS Management commercial opérationnel
Code diplôme : 32031213

Coût de la formation
Contrat par apprentissage ou contrat de professionnalisation.
Prise en charge par OPCO et/ou entreprises.
Tarif : €.
Nous consulter pour les possibilités de prises en charge.

Lieux de formation
Centre Pierre Cointreau
132 av de Lattre de Tassigny - CS 51030 49015 Angers cedex 01

Labellisé LUCIE 26000 RSE Positive labellucie.com

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Certification qualité délivrée pour les catégories suivantes :
ACTIONS DE FORMATION
FORMATION PAR APPRENTISSAGE
VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE
BILANS DE COMPÉTENCES

La liste exhaustive des informations liées au diplôme est accessible sur notre site internet www.cciformation49.fr (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)

CCI Formation Angers - Cholet - Saumur
formation@maineetloire.cci.fr www.cciformation49.fr 02 41 20 49 00

Suivez-nous sur les réseaux sociaux

La formation

1 Programme

Enseignement professionnel :

Vente-Conseil et Développement de la Relation Client

Assurer la veille informationnelle ; Réaliser des études commerciales ; Vendre ; Entretenir la relation client.

Animation et Dynamisation de l'Offre Commerciale

Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services ; Organiser l'espace commercial ; Développer les performances de l'espace commercial ; Concevoir et mettre en place la communication commerciale ; Evaluer l'action commerciale.

Gestion Opérationnelle

Gérer les opérations courantes ; Prévoir et budgétiser l'activité ; Analyser les performances.

Management de l'Equipe Commerciale

Organiser le travail de l'équipe commerciale ; Recruter des collaborateurs ; Animer l'équipe commerciale ; Evaluer les performances de l'équipe commerciale

En bonus dans notre Etablissement : l'option « Entrepreneuriat », un + pour l'examen et votre avenir professionnel – développez votre potentiel de création !

- Réaliser un diagnostic préalable à la création ou à la reprise d'une unité commerciale
- Choisir un positionnement et évaluer le potentiel commercial
- Etudier la faisabilité financière du projet de création ou de reprise

Enseignement Général :

Culture générale et expression ; Communication en langue vivante étrangère (anglais) ; Culture économique, juridique et managériale.

2 Méthodes

Nos méthodes pédagogiques s'appuient sur le principe de l'alternance des apprentissages, entre le centre de formation, et l'entreprise formatrice.
Pour donner du sens aux apprentissages, l'alliance entre apports théoriques et applications pratiques est systématiquement recherchée. L'équipe pédagogique -constituée pour partie de professionnels reconnus dans leur métier - propose des situations d'apprentissages concrètes, variées et professionnalisantes.
Pour découvrir nos équipements, retrouver ces informations sur notre page Filière et / ou Campus.

3 Évaluation

Modalités d'évaluations intermédiaires et finales

Tout au long du parcours de formation, des évaluations formatives, organisées en centre de formation et en entreprise, permettent de mesurer la progression de chaque apprenant. Des bilans organisés chaque semestre, sont l'occasion de réaliser des synthèses à des étapes clés du parcours.

Les épreuves de validation du diplôme se déroulent en cours et en fin de formation, conformément au règlement d'examen en CCF de ce diplôme.
Si le candidat obtient la moyenne générale à l'issue des différentes situations d'évaluation, il valide son diplôme.

Validation des blocs de compétences

En cas d'échec à la certification globale, le candidat peut obtenir la validation partielle de certains blocs de compétences, acquis pour une durée de 5 années.

Et après ?

4 Poursuite de formation

5 Métiers & entreprises

Les métiers

- Conseiller de vente ou de services
- Vendeur-conseil / Vendeur/conseiller e-commerce
- Chargé de clientèle / Chargé du service client
- Marchandiseur
- Manager adjoint / Second de rayon
- Manager d'unité commerciale de proximité

Les entreprises

- Distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés
- Unités commerciales d'entreprises de production, de commerce électronique, de prestation de services, d'associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits ou de servicesToutes ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels.

Partenaires

La liste exhaustive des informations liées au diplôme est accessible sur notre site internet www.cciformation49.fr (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)