



GROUPE DE FORMATION
I F P C - E S M T

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

CONTEXTE PROFESSIONNEL

La fonction commerciale a beaucoup évolué et réclame aujourd'hui des compétences spécifiques. Le contenu de cette nouvelle formation est particulièrement bien adapté à l'environnement actuel des entreprises. Très professionnalisée, elle prépare les candidats à la gestion et au développement d'un point de vente, d'une agence commerciale ou encore d'un centre de profit, dans des domaines très diversifiés du commerce ou de la prestation de service.

DUREE
24 mois

DISPOSITIFS
Initial
Contrat de
Professionnalisation
Contrat
d'Apprentissage
PRO A
CPF/CPF Transition
CVAE

PUBLICS
Etudiants
Salariés
Demandeurs
d'emplois

PRE-REQUIS
Aisance relationnelle
Dynamisme
Titulaire d'un BAC

**Diplôme d'Etat de
L'Education
Nationale
BTS**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Au cours de leur formation, les étudiants développeront des compétences dans les domaines du marketing, du management, de la gestion commerciale, de la gestion et l'animation de l'offre, du suivi de la clientèle et en conduite de projets commerciaux.

L'objectif est de donner aux étudiants une vision globale des marchés qui tient compte des évolutions récentes : individualisation des attentes des clients, demande de services croissante et recours au NTIC.

PERSPECTIVES & CARRIERES

Ce diplôme professionnalisant et particulièrement adapté au marché du travail permet d'exercer différents métiers, selon la taille de l'entreprise : Chef de secteur, Administrateur des ventes, Assistant chef de rayon, Chargé de clientèle, Conseiller commercial, Second de rayon, Responsable d'agence, Marchandiseur.



GRUPE DE FORMATION
I F P C - E S M T

ADMISSIONS

- Candidature (CV – Lettre de motivation) par mail
- Tests pédagogique (culture générale, anglais et logique)
- Entretien de motivation

Les inscriptions se font hors procédures Parcoursup directement dans notre école ou par mail toute l'année.

OUTILS & METHODES PEDAGOGIQUES

Face à face pédagogique
Suivi individualisé
Enseignements transdisciplinaires

EFFECTIF :

25 places

ORGANISATION

Formation en alternance

2 jours /semaine

Suivi individualisé

MATIERES ENSEIGNEES	NOMBRE D HEURES	
	1 ^{er} année	2 ^{eme} année
ENSEIGNEMENT OBLIGATOIRE		
Culture générale et expression	83	60
Langue vivante étrangère	62	42
Culture économique, juridique et managériale	65	66
Développement de la relation client et vente conseil	120	80
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	90	142
Gestion opérationnelle	30	50
Management de l'équipe commerciale	50	40
Informatique	40	30
TOTAL	540h	510h

EXAMEN	COEFF	DUREE	FORME
Culture générale et expression	3	4H	ECRIT
Compréhension de l'écrit et expression écrite en Langue vivante étrangère	1.5	2H	ECRIT
Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction	1.5	20min	ORAL
Culture économique, juridique et managériale	3	4H	ECRIT
Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale	6	30min	ORAL
Gestion opérationnelle	3	3H	ECRIT
Management de l'équipe commerciale	3	2H30	ECRIT

ESMT - Ecole Supérieure des Métiers du Tertiaire

41 Rue de Matignon - 64340 Boucau - Tél. : 05 59 63 66 18 - E-mail : direction@esmt-formation.com

N° SIRET : SIRET : 521 203 026 00013 - N° SIREN : 521 203 026 - N° Déclaration activité : 72640306164 -

CODE NAF APE : Formation continue d'adultes (8559A)