

# Alternance

## BTS Management Commercial Opérationnel



### Niveau

Niveau 5  
BAC +2



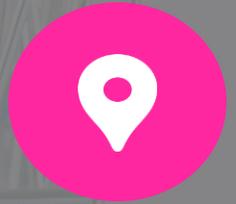
### Dates

Du 11/09/2023  
Au 20/06/2025



### Durée

1400 heures en centre



### Lieu

Bourges

# Les + de la formation by Osengo

- Des diplômes et/ou des titres reconnus par l'état
- Programme adapté au rythme de chacun et soutien individualisé
- Accès à notre plateforme digitale: monespace.osengo.fr
- Ateliers de sensibilisation
- Préparation à la session d'examen
- Possibilité d'effectuer une période de stage à l'étranger

## Objectifs

- Développer la relation client et la vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

## Contenu

- Développer la relation client et la vente conseil
  - Collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale
  - Vente conseil
  - Suivi de la relation client
  - Suivi de la qualité de services
  - Fidélisation de la clientèle
  - Développement de la clientèle
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
  - Elaboration et adaptation continue de l'offre de produits et de services
  - Agencement de l'espace commercial
  - Maintien d'un espace commercial attractif et fonctionnel
  - Mise en valeur de l'offre de produits et de services
  - Organisation de promotions et d'animations commerciales
  - Conception et mise en place de la communication sur l'unité commerciale
  - Analyse et suivi de l'action commerciale
- Gestion opérationnelle
  - Fixation des objectifs commerciaux
  - Gestion des approvisionnements et suivi des achats
  - Gestion de stock
  - Suivi des règlements
  - Elaboration des budgets
  - Gestion des risques liés à l'activité commerciale
  - Participation aux décisions d'investissement
  - Analyse des performances
  - Mise en œuvre du reporting
- Management de l'équipe commerciale
  - Evaluation des besoins en personnel
  - Répartition des tâches
  - Réalisation de plannings
  - Organisation du travail
  - Recrutement et intégration
  - Animation et valorisation de l'équipe
  - Evaluation des performances individuelles et collectives de l'équipe
  - Individualisation de la formation des membres de l'équipe
- Culture générale et expression
- LV1 : Compréhension de l'écrit et expression écrite – compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction
- Culture économique, juridique et managériale

## Délai d'accès moyen à la formation

De 48 heures à 2 mois en fonction du financement demandé.

## Public visé

Inscrire ici les informations complémentaires

- Public jeune de 18 à 26 ans
- Demandeurs d'emplois de plus de 26 ans
- Formation accessibles aux personnes en situation de handicap

## Prérequis

- Niveau Bac minimum

## Modalités de sélection

- Information collective ou individuelle
- Dossier de candidature
- Test de positionnement
- Entretien individuel

## Aptitudes particulières

- Capacités relationnelles, sens du contact et du dialogue
- Goût du challenge et sens des responsabilités
- Prise d'initiative, autonomie, et sens de l'organisation

## Modalités pédagogiques

Période de formation en centre et en entreprise

En centre de formation: en présentiel, dont études de cas, travaux de groupe, mises en situation, auto-formation accompagnée etc.

En distanciel: synchrone et/ou asynchrone

Formation hybride

**Méthodes et outils pédagogiques:**

- Livret de formation du stagiaire
- Livret de suivi en entreprise
- Documentation qualité
- Techniques d'animation

## Modalités d'évaluation et de suivi

- Evaluations en cours de formation (exercices, examens blancs etc.)
- Evaluation de la période en entreprise
- Questionnaire de satisfaction intermédiaire et de fin de formation
- Suivi post-formation

## Modalités de session d'examen

A l'issue de la formation, vous serez évalué selon les exigences du certificateur par, soit:

- Des évaluations passées en cours de formation
- Un dossier professionnel
- Une mise en situation professionnelle ou présentation d'un projet réalisé en amont de la session
- Des épreuves écrites et orales
- Un entretien avec un jury de professionnels

## Passage par bloc de compétences

Le diplôme de l'éducation nationale, est composé de 4 modules d'enseignement que vous pouvez obtenir en fonction de votre parcours individualisé.

## Validation de la formation

BTS Management Commercial Opérationnel (si obtention)

## Equivalences et passerelles

- Non concerné

## Suites de parcours et débouchés

Secteurs

- Entreprise de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés
- Unités commerciales d'entreprises de production
- Entreprises de commerce électronique
- Entreprises de prestations de services
- Associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services

Emplois

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

## Accessibilité à la VAE <sup>(1)</sup>

Toute personne, quels que soient son âge, sa nationalité, son statut et son niveau de formation, qui justifie d'au moins 1 an d'expérience en rapport direct avec la certification visée, peut prétendre à la VAE.

<sup>(1)</sup> Validation des acquis de l'expérience

## Nos résultats

- 91% de satisfaction finale de nos stagiaires en 2021

## Coût pédagogique de la formation

Pour les formations en alternance, le coût contrat est pris en charge par l'OPCO <sup>(1)</sup> de l'entreprise. Pour les contrats en alternance, un devis sera établi sur demande. Le prix (entre 8 € et 18 € par heure) peut être modulé en fonction de la durée, des dispenses éventuelles et des modalités pédagogiques du parcours proposé.

Une proposition personnalisée sera établie sur demande. La prise en charge du coût pédagogique peut être prise en charge par un ou des financeurs. Nos conseillers vous accompagnent dans vos démarches.

<sup>(1)</sup> Opérateur de compétences

## Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

Equipe pédagogique:

Des formateurs disposant d'une certification et d'une expérience professionnelle significative dans le secteur d'activité ciblé, encadrés par une coordinatrice pédagogique.

### Référents de la formation:

Référent pédagogique  
PILORGET Séverine

Référent administratif  
ANDRADE Maryse

Référent handicap  
BARITAUD Sylvie

Référent socio-professionnel  
GACHET Marion

Référent mobilité  
BAUDRY Sarah

# Contactez votre conseiller RH et Formation !

## Allier

04 70 08 70 90

06 24 07 38 30

Contact.aformac03@osengo.fr

## Haute-Loire

04 71 00 11 79

07 88 61 33 37

Contact.aformac43@osengo.fr

## Berry

02 46 08 23 08

06 35 28 36 91

Contact.aformac.berry@osengo.fr

## Limousin

05 55 77 75 89

07 55 59 99 78

Contact.aformac87@osengo.fr

## Cantal

04 71 64 59 65

07 85 22 35 75

Contact.aformac15@osengo.fr

## **Occitanie**

05 61 53 32 80

Contact.occitanie@osengo.fr

## Puy-de-Dôme

04 73 34 35 21

06 26 09 87 20

Contact.aformac63@osengo.fr

WWW.OSENGO.FR

*Suivez-nous sur les réseaux !*

