



**SAINT-
ASP AIS**
MELUN

BTS Management Commercial Opérationnel en alternance (contrat d'apprentissage / contrat de professionnalisation)



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire du BTS Management commercial opérationnel est formé pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...).

Il doit être capable de :

- Développer la relation client et la vente conseil
- Rechercher et exploiter les informations disponibles pour suivre et développer l'activité de l'unité commerciale
- Gérer et animer l'offre de produits et de services
- Assurer la gestion opérationnelle du point de vente
- Manager l'unité commerciale

CARACTERISTIQUES DE LA FORMATION

Enseignements professionnels :

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

Enseignements généraux :

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale

METHODES MOBILISEES

Cours magistraux, études de cas, ateliers professionnels, travail collaboratif, environnement numérique de travail. Cours en présentiel

MODALITE D'EVALUATION

- Au cours de l'année : devoirs sur table, devoirs maison, QCM, examens blancs, oraux d'entraînement
- Obtention du diplôme : épreuves ponctuelles orales, écrites et en CCF.
- En cas de non-obtention de l'examen, il vous sera possible de conserver certains résultats validés. Chaque cas sera étudié de manière individuelle.

DURÉE DE LA FORMATION – 24 mois

RYTHME DE L'ALTERNANCE

- 1350 h de cours en centre de formation sur les deux ans
- 2 jours CFA / 3 jours entreprise

METIERS ET LIEUX D'ACTIVITES

Débouchés professionnels :

- Conseiller de vente et services
- Vendeur/conseiller e-commerce
- Manager adjoint
- Manager de rayons...

Secteurs d'activités :

- Entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés
- Entreprises de prestations de services
- Entreprises de commerce électronique
- Des associations à but lucratif de distribution de produits/services

PRÉREQUIS

- Niveau de diplôme requis: diplôme de niveau 4

CONDITIONS D'ADMISSION

- Sélection sur dossier et entretien de motivation.
- Inscription définitive assujettie à la signature du contrat.
- Voir Commission d'admission pour la définition d'un parcours de formation, selon équivalence ou blocs de compétences acquises sur d'autres certifications (RNCP 34031).

DÉLAI ACCÈS

- Ouverture des recrutements : en février (pour une rentrée en septembre suivant)
- Début de formation : Septembre année N
- Fin de la formation : Juillet année N+2

SUITE DE PARCOURS ET PASSERELLES

- Intégration en 3ème année de Licence, en école spécialisée ou en école de commerce.

Au campus :

- L3 Gestion des Organisations
- Bachelor Chargé.e de Développement des Ressources Humaines
- L3 Commerce Vente Marketing

EQUIVALENCE ECTS

- 120 ECTS une fois le diplôme validé
- Niveau de sortie : 5

TAUX DE RÉUSSITE

Promotion 2023: 95%

Tarifs

Formation gratuite pour l'apprenti.e (prise en charge par les OPCO)
L'apprenti.e est rémunéré.e selon son âge et son niveau de formation
Coût contrat sur 12 mois : 7584 euros par année

Pour tout renseignement vous pouvez nous contacter au :
01-60-56-58-41

Par mail : info.campus@institutionsaintaspais.fr



Formation ouverte aux personnes en situation de handicap "sous réserve que la situation de santé de la personnes soit stabilisée, de l'absence de contre-indications à l'exercice de la profession et dans la limite d'aménagements raisonnables (loi du 11 février 2005)

Pour plus d'informations : contacter notre référent handicap :
j.rubalec@institutionsaintaspais.fr