



Le futur titulaire du **Brevet de Technicien Supérieur Management Commercial Opérationnel** aura pour perspective la prise en charge de la responsabilité opérationnelle d'une unité commerciale.

PROGRAMME

Culture générale et expression

Langue vivante étrangère LV1 (au choix anglais, allemand, espagnol)

Culture économique, juridique et managériale

Développement de la relation client et vente conseil

Animation et dynamisation de l'offre commerciale

Gestion opérationnelle

Management de l'équipe commerciale

.....
Langue vivante étrangère LV2 (facultatif)

Entrepreneuriat (facultatif)

Parcours de professionnalisation à l'étranger (facultatif)

OBJECTIFS

- Être capable de développer la relation client et assurer la vente conseil
- Être capable d'animer et dynamiser l'offre commerciale
- Être capable d'assurer la gestion opérationnelle
- Être capable de manager une équipe commerciale

PRÉREQUIS

- Parler, lire et écrire en français
- Être titulaire du baccalauréat ou équivalent
- Disposer de compétences relationnelles
- Être capable d'évoluer dans les environnements numériques et digitalisés
- Savoir travailler en équipe
- S'intéresser au management des entreprises, aux différentes stratégies du marketing et de la commercialisation
- Disposer d'une appétence pour l'animation, le conseil client

ORGANISATION

Horaires : 08h30 - 12h00 / 13h30 - 17h30

Lieu : 9 quai de Rotterdam 68110 ILLZACH

Durée : En cours de calcul

Alternance : alternance entre cours théoriques et pratiques en présentiel à raison de deux jours par semaine le lundi et mardi ou le mercredi et jeudi

Pédagogie : apports théoriques et pratiques, mises en situation

Modalités d'évaluation : Contrôle continu tout au long de la formation sous forme d'oraux, de devoirs sur table, QCM...

Moyens : salles de cours, local repas, parking

Inscription : dossier de candidature à remplir

Modalités d'accès : accessible aux personnes en situation de handicap

SUITE DE PARCOURS

Métiers visés : Conseiller(ère) de vente et de services, Vendeur(se)/conseil, Vendeur(se)/conseiller(ère) e-commerce, Chargé(e) de clientèle, Chargé(e) du service client, Marchandiseur, Manager/adjoint, Second de rayon, Manager d'une unité commerciale de proximité

Poursuites d'études : Licence professionnelle dans le domaine commercial, Licence générale dans l'économie-gestion ou en sciences de gestion, école supérieure de commerce ou de gestion, école spécialisée