BTS management commercial opérationnel

Conduit à la certification BTS management commercial opérationnel

Objectifs, programme, validation de la formation

Objectifs :

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Animer et dynamiser 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
- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale
- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture
- S'adapter à une situation de communication
- Organiser un message oral
- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique

Programme de la formation :
Cette certification est composée de :

- EU 1 Culture générale et expression
- EU 2 Communication en langue vivante étrangère 1 : Compréhension de l'écrit et expr
- EU 3 Communication en langue vivante étrangère 1 : Compréhension de l'oral, produc
- EU 4 Culture économique, juridique et managériale
- EU 5 Développement de la relation client et vente conseil
- EU 6 Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- EU 7 Gestion opérationnelle
- EU 8 Management de l'équipe commerciale
- Ufac 1 Communication en langue vivante étrangère 2
- Ufac 2 Parcours de professionnalisation à l'étranger
- Ufac 3 Entrepreneuriat
- Ufac 4 Engagement étudiant

Lien vers une ressource externe

Type de formation : Certification

Niveau de sortie : niveau III (BTS, DUT)

Métiers visés (lien vers le répertoire des métiers ROME de Pôle emploi)

- M1705 : Marketing
- M1704 : Management relation clientèle
- D1401 : Assistanat commercial
- D1501 : Animation de vente
- D1506 : Marchandisage

Durée, rythme, financement

Modalités de l'alternance :
Rythme en alternance

Conventionnement : Non

Conditions d'accès

Public(s) : Autre public, Tout public

Modalités de recrutement et d'admission :
Procédure Parcoursup
Contrat d'apprentissage
Calendrier d'ouverture de la formation
[...]

Niveau d'entrée : niveau IV (BP, BT, baccalauréat professionnel ou technologique)

Conditions spécifiques et prérequis :
aucune

Modalités d'accès : Accessible en contrat d'apprentissage

Lieu de réalisation de l'action

Lycée polyvalent de Sada
97640 Sada
Téléphone fixe : 02 69 62 20 23
Fax : 02 69 62 28 06
Site web : https://www.lyceedesada.org
Mail : lpo.sada@ac-mayotte.fr
Restauration : Restauration possible

Contacts

Contacter l'organisme formateur :
Greta-CFA de Mayotte
SIRET : 20000446300028

Éligibilité de cette formation au compte personnel de formation pour tous les publics

Caisse des dépôts (code CPF 317908)
Début de validité : 18/07/2019 - Toutes les régions
Branches professionnelles : toutes

Périodes prévisibles de déroulement des sessions

Du 22/08/2023 au 10/07/2025

Pour connaître les dates des prochaines sessions, veuillez contacter l'organisme de formation.

Adresse d'inscription :
Lycée polyvalent de Sada
97640 Sada

Etat du recrutement : fermé
Modalité : entrées/sorties à dates fixes

Organisme responsable

Greta-CFA de Mayotte (Greta-CFA de Mayotte)
SIRET : 20000446300028

LPO de KAWENI
97600 Mamoudzou
Téléphone fixe : 02 69 61 08 03
Mail : gretacfa@ac-mayotte.fr