

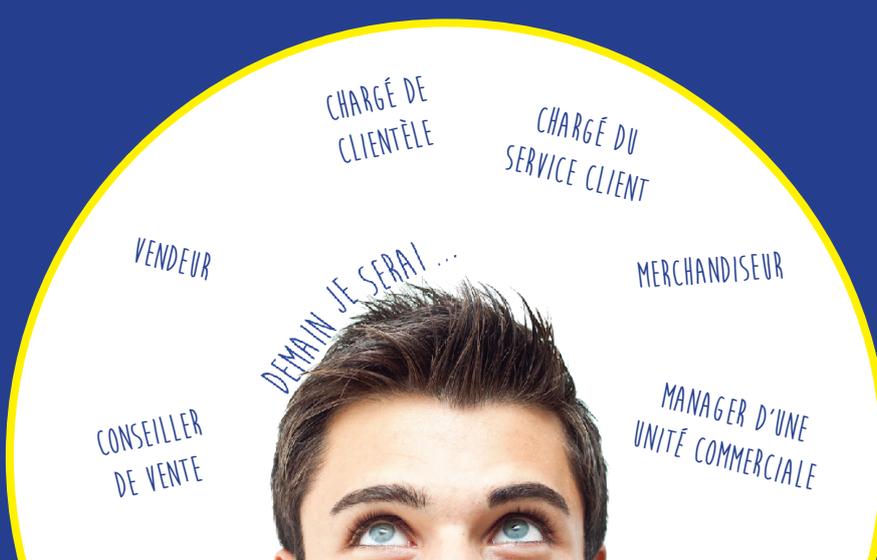
BTS

Management Commercial Opérationnel

Formation menant à l'obtention d'un Brevet de Technicien Supérieur, diplôme d'État de niveau 5 reconnue par l'État, enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles par décision du directeur général de France Compétences en date du 11 décembre 2023, délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche. (Titre RNCP 38362)

OBJECTIF DE LA FORMATION !

Former des futurs managers, entrepreneurs ou commerciaux.



CHARGÉ DE CLIENTÈLE
CHARGÉ DU SERVICE CLIENT
MERCHANTISEUR
MANAGER D'UNE UNITÉ COMMERCIALE
DEMAIN JE SERAI ...
VENDEUR
CONSEILLER DE VENTE

RYTHME

En formation scolaire
En alternance

PROGRAMME

Formation sur 2 ans

ADMISSION

Dossier et
entretien

BLOC1 DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL

Collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale

Vente conseil ♥

Suivi de la relation client et de la qualité de services

Fidélisation et développement de la clientèle

BLOC2 ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

Élaboration, adaptation continue et mise en valeur de l'offre de produits et de services

Agencement de l'espace commercial et son maintien attractif et fonctionnel

Organisation de promotions et d'animations commerciales

Analyse et suivi de l'action commerciale

Conception et mise en œuvre de la communication commerciale externe et interne ♥

BLOC3 GESTION OPÉRATIONNELLE

Fixation des objectifs commerciaux ♥

Suivi des achats et des règlements

Élaboration des budgets

Gestion des approvisionnements et des stocks, des risques liés à l'activité commerciale

Participation aux décisions d'investissement

Analyse des performances

Mise en œuvre du reporting

BLOC4 MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

Évaluation des besoins en personnel

Répartition des tâches et réalisation des plannings

Organisation du travail

Recrutement, intégration, animation et valorisation de l'équipe ♥

Évaluation des performances individuelles et collectives de l'équipe

Individualisation de la formation des membres de l'équipe

BLOC5 ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

Culture générale et expression, anglais, culture économique, juridique et managériale

EXAMEN

6 épreuves à valider

Moyenne générale
attendue :
supérieure ou égale
à 10/20

Aucune session
de rattrapage

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

DÉVELOPPER la relation client
et vente conseil

ANIMER ET DYNAMISER
l'offre commerciale

GÉRER l'opérationnel

MANAGER l'équipe
commerciale

POURSUIVRE À L'ESCCOM AVEC UN BACHELOR

Développement et Pilotage Commercial

Marketing et Communication

Ressources Humaines

Esccom Nice
22 rue El Nouzah
04 93 85 16 67

secretariatnice@ecole-esccom.com

Esccom Cannes
5 rue Migno
04 93 68 42 11

secretariatcannes@ecole-esccom.com