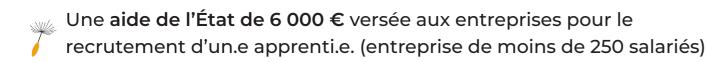
## Les avantages de l'alternance pour l'entreprise









## BTS

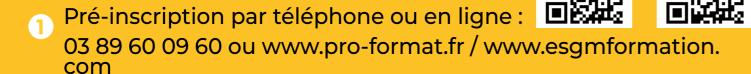
Management Commercial Opérationnel



Titre RNCP 34031 Code CPF - 317908

BAC +2

## **Comment candidater?**



- 2 Tests en ligne
- 3 Entretien de motivation avec un conseiller formation
- Examen de la candidature par la commission d'admission Réponse sous 8 jours
- 5 Coaching personnalisé pour trouver une entreprise



## **CAMPUS DE L'ALTERNANCE**

19 Allée Glück - 68200 MULHOUSE 03 89 66 09 01 - contact@alternance-mulhouse.com

www.esgmformation.com www.pro-format.fr



Nos écoles sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Notre établissement est certifié Qualiopi. Ce qui atteste de la qualité des processus mis en œuvre par les prestataires des formations que nous proposons.



GRATUIT
POUR LES
ALTERNANTS

2 ANS DE FORMATION UN SUIVI PERSONNALISÉ **UN SALAIRE** 

# **OSEZ L'ALTERNANCE!**

Centre de Formation en Apprentissage











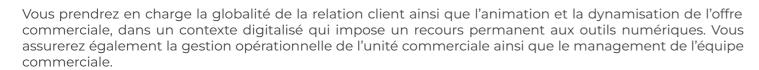
## **DEVENEZ LE.LA**

MANAGER

## D'UN POINT **DE VENTE**



#### **OBJECTIFS**



### **POURQUOI VENIR CHEZ NOUS?**

- 20 ans d'expérience
- Un réseau de plus de 600 entreprises
- Un coaching personnalisé pour votre recherche d'entreprise
- Un accompagnement tout au long de votre cursus
- Un excellent taux de réussite
- Des formateurs expérimentés et à l'écoute des étudiants

89%\*

de réussite

## LES PRÉ-REQUIS

Toute personne ayant validé un diplôme de niveau 4.

#### **LE STATUT**

**ALTERNANT:** 

Contrat d'apprentissage (pour les moins de 30 ans) **ou** de professionnalisation SALAIRE:

Pourcentage SMIC selon le type de contrat, l'âge et le parcours antérieur

## **APRÈS LE BTS**

- Bachelor Chargé.e de Communication et Webmarketing
- Bachelor Chargé.e du Developpement Commercial
- Bachelor Gestionnaire Ressources Humaines
- Entrée dans la vie active

## LA PÉDAGOGIE

- Formateurs issus du monde professionnel
- Études de cas en situation réelle
- Méthodes pédagogiques variées

### RYTHME D'ALTERNANCE

Lundi et mardi à l'école et le reste de la semaine en entreprise.

### VALIDATION DU DIPLÔME

L'obtention du BTS Management Commercial Opérationnel confère le niveau 5. Titre RNCP 34031

#### **MÉTIERS VISÉS**

- Vendeur.euse magasin
- Conseiller.ère de vente
- Manager Adjoint de rayon ou magasin
- Merchandiser
- Travaux de groupe en mode projet
- Culture entrepreneuriale
- Evaluation tout au long du cursus (4BTS blanc pour vous entrainer)

#### **ENSEIGNEMENTS**

#### ENSEIGNEMENTS TECHNIQUES ET PROFESSIONNELS. RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES

### **ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS**

#### Bloc de compétences 1 : Développement de la relation client

Développement de la relation commerciale, vente et conseil client - Fidélisation - Veille informationnelle - Etudes commerciales

#### Bloc de compétences 2 : Animation et dynamisation de l'offre commerciale

Gestion des animations commerciales et opérations de promotion - Evaluation et adaptation de l'offre produits - Organisation de l'espace commercial - Optimisation de l'offre - Communication commerciale

#### Bloc de compétences 3 : Assurer la gestion opérationnelle

Reporting - Choix d'investissements - Etudes de rentabilité - Elaboration et suivi du budget -Analyse des performances - Gestion des opérations courantes - Stocks et approvisionnements - Suivi des règlements et trésorerie

#### Bloc de competences 4 : Management de l'équipe commerciale

Evaluation des performances - Communication commerciale - Recrutement - Gestion des conflits -Conduite de réunions et d'entretiens - Planification du travail

### **ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX**

#### Culture générale et expression

L'objectif est de rendre les étudiantes aptes à une communication efficace dans la vie courante et dans la vie professionnelle à tous les niveaux : relation dans l'entreprise et à l'extérieur, relation avec la clientèle ou la hiérarchie.

Le but est aussi d'améliorer l'expression écrite et orale, de façon à rendre les candidates capables de rédiger rapports et notes de synthèse et de faire des exposés sur des sujets d'actualité.

#### Langue vivante étrangère 1

Compréhension écrite de documents en lien avec le domaine professionnel - Compréhension orale - Expression orale en continu ou en interaction -Expression écrite - Evaluation du niveau B2.

#### Culture économique, juridique et managériale

L'intégration de l'entreprise dans son environnement. La régulation de l'activité économique. L'organisation de l'activité de l'entreprise.

L'impact du numérique sur la vie de l'entreprise. Les mutations du travail. Les choix stratégiques de

Épreuves	Forme	Durée	Coeff.
Culture générale et expression	Écrite	4h	3
Communication en langue vivante étrangère	Écrite et Orale	2h 20 min	1,5 1,5
Culture économique, juridique et managériale	Écrite	4h	3
<ul> <li>Développement de la relation client et vente conseil</li> <li>Animation et dynamisation de l'offre commerciale</li> </ul>	Orale Orale	30 min 30 min	3 3
Gestion opérationnelle	Écrite	3h	3
Management de l'équipe commerciale	Écrite	2h30	3
Communication en langue vivante étrangère (facultative)	Orale	20 min	

- Vous validez 120 crédits ECTS
- 1350 heures de formation au total sur 2 ans
- Coût de la formation intégralement pris en charge par l'entreprise et son OPCO dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- Vous pouvez valider ce diplôme par bloc de compétences
- Ce diplôme peut être obtenu par la voie de la validation des acquis de l'expérience (VAE)
- 2 classes de 25 places