



## BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Niveau bac+2

Une formation  
CCI HAUTS-DE-FRANCE  
proposée à

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES  
BEAUVAIS  
BOULOGNE-SUR-MER  
COQUELLES  
LAON  
LENS  
NOGENT-SUR-OISE  
ROUBAIX  
SAINT-OMER

### Pré-requis

Baccalauréat

### Durée et rythme

2 ans

Rythme différent selon le centre choisi

### Voie de formation

Contrat d'Apprentissage  
Contrat de Professionnalisation  
Statut Etudiant\*  
Autres conventions\*\*

### Tarif de la formation

Finançable et rémunérée\*\*\*

\*proposé par certains de nos établissements

\*\* CPF, VAE, PRO-A, Dispositif de Reconversion Professionnelle

\*\*\*Financements selon les critères d'éligibilité aux dispositifs.

### Objectifs de la formation

**Prendre en charge la relation client dans sa globalité Animer et dynamiser l'offre Manager son équipe commerciale et appréhender la relation client par de nouveaux canaux : sites web, applications et réseaux sociaux Assurer la gestion opérationnelle de l'unité commerciale**

#### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Mix Learning

#### MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :

Plateforme e-learning  
Jeux de rôle  
Face-à-face pédagogique

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluations ponctuelles et/ou contrôle en cours de formation en CFA et en entreprise

### Les + de la formation

Interventions de professionnels extérieurs  
Des ressources et supports accessibles tout au long du parcours de formation  
Formation concrète avec de nombreux cas pratiques  
Une équipe pédagogique disponible pour un accompagnement personnalisé

### Perspectives et débouchés

Conseiller de vente et de services - Chargé du service client -

Manager adjoint -

### Modalités et délai d'accès

#### MODALITES

Dossier d'inscription  
Entretien

#### ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

#### DÉLAI

Entrées / sorties permanentes





## BTS Management commercial opérationnel

### Vos centres

#### AULNOY-LEZ-VALENCIENNES

03.27.51.35.15

#### BEAUVAIS

03.44.79.80.26

#### BOULOGNE-SUR-MER

03.21.83.66.26

#### COQUELLES

03.21.96.43.48

#### LAON

03.23.27.00.10

#### LENS

03.21.79.42.42

#### NOGENT-SUR-OISE

03.44.55.99.00

#### ROUBAIX

03.20.24.23.23

#### SAINT-OMER

03.21.93.78.45

### Programme de la formation

#### Bloc 1 - Développement de la relation client et vente conseil

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Entretien de la relation client
- Vendre dans un contexte omnicanal

#### Bloc 2 - Animation, dynamisation de l'offre commerciale

- Elaborer et adapter l'offre
- Organiser et développer l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Evaluer les performances de l'action commerciale

#### Bloc 3 - Gestion opérationnelle

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

#### Bloc 4 - Management de l'équipe commerciale

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale

74%

DE REUSSITE  
AUX EXAMENS

88%

DE TAUX  
DE SATISFACTION

Retrouvez toutes nos formations sur :

[laho-formation.fr](http://laho-formation.fr)

Document généré le 07/2024

Envie d'en savoir plus sur cette formation ?

Contactez-nous aux numéros et mails au verso de ce document.

