



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

Préparer de futurs gestionnaires de services et points de vente à prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale 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

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Mix Learning

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :

Jeux de rôle
Plateforme E-Learning
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 - Développer la relation client et assurer la vente conseil

- Assurer la veille informationnelle et réaliser les études commerciales
- Vendre
- Entretien de la relation client

Bloc 2 - Animer et dynamiser l'offre commerciale

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

Bloc 3 - Assurer la gestion opérationnelle

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

Bloc 4 - Manager l'équipe commerciale

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

74%

DE REUSSITE
AUX EXAMENS

88%

DE TAUX
DE SATISFACTION

Retrouvez toutes nos formations sur :

laho-formation.fr

Document généré le 04/2024

Envie d'en savoir plus sur cette formation ?

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

