

Les avantages de l'alternance pour l'entreprise

- Une aide de l'État de 6 000 € versée aux entreprises pour le recrutement d'un.e apprenti.e. (entreprise de moins de 250 salariés)
- Une rémunération qui varie en fonction de l'âge et du niveau d'études.
- La formation est financée par l'OPCO de l'entreprise

Comment candidater ?

- 1 Pré-inscription par téléphone ou en ligne : jusqu'à la date de démarrage de la formation
03 89 60 09 60 ou www.pro-format.fr
www.esgmformation.com
- 2 Tests en ligne
- 3 Entretien de motivation
- 4 Examen de la candidature par la commission d'admission (Réponse sous 8 jours)
- 5 Coaching personnalisé pour la recherche d'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 CFA dispose de plusieurs référents : mobilité internationale, handicap et mixité & diversité.



BTS

Management
Commercial
Opérationnel

Titre RNCP 34031
Code CPF - 317908

BAC +2



GRATUIT
POUR LES
ALTERNANTS



2 ANS
DE FORMATION



UN SUIVI
PERSONNALISÉ



UN SALAIRE

OSEZ L'ALTERNANCE !

Centre de Formation en Apprentissage

« La culture du talent »

SUIVEZ-NOUS





DEVENEZ LE/LA MANAGER D'UN POINT DE VENTE

OBJECTIFS

Vous prendrez en charge la globalité de la relation client ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre commerciale, dans un contexte digitalisé qui impose un recours permanent aux outils numériques. Vous assurerez également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de l'équipe commerciale.

POURQUOI VENIR CHEZ NOUS ?

- 1 20 ans d'expérience
- 2 Un réseau de plus de 600 entreprises
- 3 Un coaching personnalisé pour votre recherche d'entreprise
- 4 Un accompagnement tout au long de votre cursus
- 5 Un excellent taux de réussite
- 6 Des formateurs expérimentés et à l'écoute des étudiants

66%*
de réussite

*Taux de réussite en 2023

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 du 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 Développement 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 portant enregistrement au Répertoire National des Certifications Professionnelles avec effet jusqu'au 01.01.24

MÉTIERS VISÉS

- Vendeur.euse magasin
- Conseiller.ère de vente
- Manager Adjoint de rayon ou magasin
- Merchandiser

- Travaux de groupe en mode projet
- Culture entrepreneuriale
- Évaluation tout au long du cursus (4BTS blanc pour vous entraîner)

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 compétences 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 étudiant-es 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 candidat-es 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 l'entreprise.

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
- Développement de la relation client et vente conseil	Orale	30 min	3
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale	Orale	30 min	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 classe de 25 places