






VALIDATION DE L'EXAMEN

Diplôme d'Etat

POUR NOUS REJOINDRE

-  1 Pré-inscription en ligne :
www.esgmformation.com ou www.pro-format.fr
-  2 Entretiens de motivation et tests d'évaluation
-  3 Examen de la candidature par la commission d'admission
-  4 Réponse sous 8 jours
-  5 Accompagnement personnalisé à la recherche d'entreprise pour les candidats admis

Nos écoles sont accessibles aux personnes en situation de handicap. C'est une volonté permanente d'adapter le cadre des études aux étudiants, compte tenu de la typologie du handicap et de ses contraintes tant matérielles qu'humaines : accès PMR, troubles de l'audition, de la parole, de la vue, Dys-, et handicap invisible.

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

Rentrée 2021 (sous réserve de modifications ultérieures) - Mise à jour le 06/01/2021

CAMPUS DE L'ALTERNANCE

19 Allée Glück - 68200 MULHOUSE

03 89 66 09 01 - contact@alternance-mulhouse.com

esgmformation.com - www.pro-format.fr



BTS
Management
Commercial
Opérationnel
Diplôme d'État
BAC +2



**UN DIPLÔME
FINANCÉ PAR
L'EMPLOYEUR**



**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

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.

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

POURQUOI VENIR CHEZ NOUS ?

77,5% de réussite

1 Le réseau d'entreprises

80% des étudiants sont placés dans notre réseau d'entreprises

2 La recherche d'entreprises

Vous bénéficiez d'une aide personnalisée dans votre recherche d'entreprise

3 L'accompagnement

Nous nous engageons à vous accompagner tout au long de votre cursus

4 L'expérience

Nous avons 20 années d'expérience

RYTHME D'ALTERNANCE

Classe 1 : En cours le lundi et mardi + un mercredi par mois

Classe 2 : En cours le mercredi et jeudi + un mardi par mois

LES PRÉ-REQUIS



Toute personne ayant validé un diplôme de niveau 4

MÉTIERS VISÉS

Attaché.e commercial.e

Chef de rayon

Assistant.e clientèle

APRÈS LE BTS

Bachelor Responsable du Développement Commercial

Bachelor Gestionnaire Ressources Humaines

École de commerce / Licence

Entrée dans la vie active

LA PÉDAGOGIE



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

- Travaux de groupe en mode projet
- Culture entrepreneuriale
- Evaluation tout au long du cursus

ENSEIGNEMENTS



ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

• Bloc de compétences 1 : Développement et 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 - Communication - 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, relations 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 de professionnalisation ou d'apprentissage
- 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 28 places