

BTS Management Commercial Opérationnel

DESCRIPTION

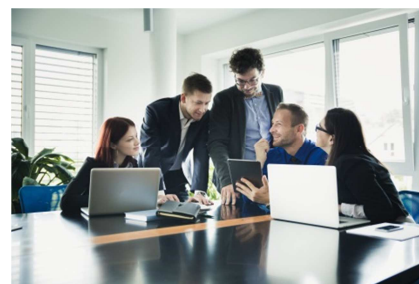
Durée	2 ans (35h par semaine de septembre à juin)	Missions	<ul style="list-style-type: none"> Responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale Relation client dans sa globalité, animation et dynamisation de l'offre Gestion opérationnelle de l'unité commerciale Management équipe commerciale
Public visé	<ul style="list-style-type: none"> Public féminin et masculin de moins de 30 ans Personnes en situation de handicap sans limite d'âge Titulaires du Baccalauréat 	Qualités requises	<ul style="list-style-type: none"> Être curieux, dynamique, motivé, pragmatique et autonome Sens du relationnel
Organisation générale	Alternance CFA/Entreprise 3 jours CFA 7 jours entreprise	Financement	<ul style="list-style-type: none"> Formation prise en charge Salaire payé par l'entreprise
Modalités d'inscription	<ul style="list-style-type: none"> Pré-inscription sur dossier, test et entretien Inscription avec signature d'un contrat de travail 		

ÉTUDES

Contenu	<p>Domaine général 330h 1^{ère} année, 330h 2^{ème} année</p> <ul style="list-style-type: none"> Culture générale et expression Compréhension de l'écrit et expression écrite Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction Culture économique, juridique et managériale Langue vivante étrangère : anglais 	<p>Domaine professionnel 990h 1^{ère} année, 990h 2^{ème} année</p> <ul style="list-style-type: none"> Développement de la relation client et vente - conseil Animation et dynamisation de l'offre commerciale Gestion opérationnelle Management de l'équipe commerciale
Méthodes pédagogiques	Alternance de cours théoriques et d'exercices pratiques en présence de formateurs certifiés – Suivi individualisé	
Conditions de validation	Attestation de présence – CCF – Validation des domaines selon référentiel de compétences – Soutenance d'un dossier	

APRÈS LE BTS

Insertion professionnelle	Participation active du CFA au placement des apprentis(e)s
Poursuite des études	Licences de gestion, licences professionnelles, 3 ^{ème} année spécialisée, écoles de commerce
Emplois potentiels	Attaché commercial, chargé d'étude marketing, chargé de clientèle, technico-commercial, animateur, chef de rayon, développeur d'enseigne, manager de centre de distribution



	<p>244 chemin du Roucas Blanc 13007 MARSEILLE</p> <p>GPS : N 43° 16' 41.16" E 5° 22' 0.299"</p>	<p>Tél : 04 91 52 83 07</p>	<p>http://www.fmcfact.fr/</p>
---	---	------------------------------------	--