

VOUS

- Bac général
- Bac technologique
- Bac professionnel
- Coursus universitaire

BTS

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Contrat d'apprentissage
Contrat de professionnalisation

VOTRE PROJET

- Chef de rayon ou manager rayon,
- Responsable magasin,
- Responsable Drive,
- Manager de la relation client,
- Manager adjoint,
- Responsable e.commerce,
- Responsable de secteur,
- Assistant commercial.

OBJECTIFS

- Préparer le BTS Management Commercial Opérationnel délivré par l'Éducation Nationale,
- Gérer un rayon ou un point de vente physique et/ou digital.

ENTREPRISES D'ACCUEIL

- Toute entreprise de distribution physique et/ou digitale :
 - › Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées,
 - › Unités commerciales d'entreprises de production,
 - › Entreprises commerciales digitalisées (purs players),
 - › Association à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou services.

CONDITIONS D'INSCRIPTION**SATISFAIRE AUX PRÉREQUIS****PRÉ-INSCRIPTION EN LIGNE****ENTRETIEN DE MOTIVATION****→ DÉLAI D'ACCÈS**

L'inscription est ouverte du 1^{er} janvier au 30 septembre de chaque année.

L'ADMISSION AU CIPECMA EST DÉFINITIVE À LA SIGNATURE DU CONTRAT EN ALTERNANCE.

BTS**CONTENU PÉDAGOGIQUE****ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL**

- Animation et dynamisation de l'offre,
- Management de l'équipe commerciale,
- Gestion opérationnelle,
- Développement de la relation client et vente conseil.

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Culture générale et expression,
- Culture économique, juridique et managériale,
- Anglais.

CONTACTS

Contacts : Julie LEDET - Maud GADIN
Delphine Fonteneau

Mails : jledet@cipecma.com - mgadin@cipecma.com
dfonteneau@cipecma.com

ACTIVITÉS EN ENTREPRISE DURANT LE BTS

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL



RELATION AVEC LA CLIENTÈLE

- Accueil clients, vente, conseil,
- Mise en place d'outils de satisfaction,
- Gestion des outils de fidélisation,
- Optimisation de l'expérience client.



GESTION COURANTE D'UN POINT DE VENTE

- Commande, - Gestion des stocks,
- Implantation, - Étiquetage,
- Adaptation de l'offre au contexte local,
- Prévoir et budgétiser l'activité,
- Mesure des performances : chiffre d'affaires, marge, quantités vendues.



ANIMATION COMMUNICATION

- Implantations d'opérations promotionnelles, d'opérations commerciales,
- Organisation d'animations, d'évènements,
- Préparation des soldes,
- Animation d'une communauté de clients,
- Suivi de la e-réputation.



MANAGEMENT

- Organisation, animation de réunions,
- Participation à un recrutement,
- Accompagnement des saisonniers, des stagiaires,
- Planification du travail de l'équipe,
- Animer le travail quotidien.

DÉROULEMENT

Brevet de Technicien Supérieur Management Commercial Opérationnel

- **1 350 heures** de formation sur **2 ans** en contrat d'apprentissage.
- **1 200 heures** de formation sur **2 ans** en contrat de professionnalisation.
- **Cours** les lundis et mardis ou mercredis et jeudis.
- Le **CIPECMA** assure la conception des cours en s'appuyant sur le référentiel BTS Management Commercial Opérationnel du Ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'innovation.
- Les cours sont dispensés en français par des formateurs qualifiés selon des critères détaillés sur le site www.cipecma.com - rubrique : Le Groupe Cipecma / Notre approche pédagogique.
- Modalité d'évaluation : examen ponctuel.

POURSUITE D'ÉTUDES

LICENCES
PRO.

OU

DIPLÔMES
UNIVERSITAIRES

