



COMMERCE VENTE – GRANDE DISTRIBUTION

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

COMPETENCES VISEES

Le titulaire de ce BTS est formé pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...). Dans ce cadre, il remplit les missions suivantes : management de l'équipe, gestion opérationnelle de l'unité commerciale, gestion de la relation client, animation et dynamisation de l'offre. En fonction de la taille de l'entreprise, il peut être chef de rayon, directeur adjoint de magasin, animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur-conseil, téléconseiller, responsable e-commerce, responsable d'agence, manager de caisses, chef des ventes, etc.

PUBLIC CONCERNE

Public dans le cadre d'un contrat d'apprentissage

PRE-REQUIS

Etre diplômé d'un Bac STMG ; Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente ; Bac ES
Bonne pratique des outils bureautiques
Bon niveau expression écrite et orale
Aisance relationnelle

LE CONTENU DE LA FORMATION

Développement de la relation client et vente conseil
Animation et dynamisation de l'offre commerciale
Gestion opérationnelle
Management de l'équipe commerciale
Modules généraux : culture générale expression, culture économique juridique et managériale, anglais.

OBJECTIFS

Cette formation vous permettra d'acquérir et mettre en œuvre les savoirs et savoir-faire suivants :

- Animer et dynamiser l'offre commerciale avec les apports du digital
- Développer la relation client et la vente conseil physique et virtuelle
- Assurer la gestion opérationnelle (objectifs commerciaux, stocks, budget, ...)
- Manager l'équipe commerciale

