



BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL*

Inscription sur www.agefa.org ou [parcoursup](http://parcoursup.fr)
Entrez dans l'enseignement supérieur

Présentation

La mission du BTS Management Commercial Opérationnel est de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou d'une partie d'une unité commerciale. Vous serez capable de gérer une relation client et d'assurer la gestion opérationnelle d'une unité commerciale (physique ou en ligne) et bien sûr, de manager une équipe commerciale.

Nos formations étant des diplômes d'État, nos établissements sont accessibles aux personnes en situation d'handicap.

Lieu de formation

1 Lycée Paul Éluard
15, avenue Jean Moulin
93200 Saint-Denis
01 49 71 70 00
13 Basilique de Saint-Denis

2 Lycée Paul Painlevé **1**
5, rue de la Montagne
92400 Courbevoie
01 46 91 96 80
1 **A** **E** La Défense

3 Lycée Corneille
4 Avenue Pierre Corneille
78170 La Celle Saint-Cloud
01 30 78 20 80
L La Celle Saint-Cloud

4 *Nouveau* Lycée Jean Lurçat 75013
Site Patay (3j/2j)



Conditions d'admission

Être **titulaire** du baccalauréat.

Rythme alternance

1 semaine / 1 semaine (Lycée Paul Éluard) ou
3 jours / 2 jours (Lycée Paul Painlevé et Lycée Corneille) sur une durée de **2 ans**.

Programme

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale
- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

Accompagnement individuel

Ateliers thématiques :

- Production CV
- Organisation de la recherche de contrat d'apprentissage
- Simulations d'entretiens

Après le BTS ?

Poursuites d'études envisageables

Le BTS est un diplôme conçu pour une insertion professionnelle. Avec un bon dossier ou une mention à l'examen, il est possible de poursuivre en licence professionnelle dans un secteur d'activité particulier (vente, gestion, banque, assurance, commerce, marketing, management...).

Postes potentiels

- Assistant chef de rayon
- Chargé de clientèle / Conseiller / Commercial
- Télévendeur / Téléconseiller
- Chargé de l'administration commerciale

*Diplôme d'état avec épreuves d'examens en C.C.F. et ponctuelles. Modalités et délais conformes à la loi.
Tarif public : financé intégralement par l'OPCO et l'entreprise. Aucun frais de formation, ni d'inscription à la charge de l'élève.

Le maître d'apprentissage

confie des missions à l'apprenti, s'assure de leur bonne réalisation et l'évalue dans la progression de l'acquisition de ses compétences professionnelles. Il transmet des informations, des savoirs et une culture d'entreprise. L'enseignant référent est à sa disposition pour faire un point régulier sur le degré d'acquisition de l'apprenti et le soutenir dans les éventuelles difficultés qu'il pourrait rencontrer.

L'apprenti

est un salarié à part entière de l'entreprise. Il perçoit un salaire et suit un rythme alterné entreprise / centre de formation. Il travaille sous la responsabilité d'un maître d'apprentissage qui lui confie des missions et valide leur bonne exécution. L'apprenti met directement en pratique les connaissances acquises en centre de formation.

Les missions de l'apprenti



Progression générale de l'apprenti

