

OBJECTIFS

Cette formation vise à former aux métiers de la gestion d'unités commerciales, de la relation client et du management d'équipe. Elle permet d'acquérir les compétences suivantes :

- développer la relation client et la vente conseil,
- animer et dynamiser l'offre commerciale : agencement de l'espace commercial, mise en valeur de l'offre de produits et de services, organisation de promotions et d'animations commerciales,
- assurer la gestion opérationnelle : fixation des objectifs commerciaux, gestion des approvisionnements, des stocks et suivi des achats, analyse des performances,
- manager l'équipe commerciale : évaluation des besoins en personnel, répartition des tâches, réalisation de plannings, organisation du travail.

POURSUITE D'ÉTUDES

L'AFIP propose la formation suivante :

- bachelor « Marketing Digital ».

Autres :

- licence professionnelle commerce,
- licence commerce,
- école de commerce.

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Les titulaires d'un BTS MCO auront l'opportunité de travailler en entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés ; Unités commerciales d'entreprises de production ; entreprises de commerce électronique ; entreprises de prestation de services (assurance, banque, immobilier...); associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services.

Métiers accessibles :

- vendeur ou vendeuse conseil,
- conseiller ou conseillère vente e-commerce,
- chargé.e de clientèle ou du service client,
- marchandiser,
- manager adjoint.e,
- second.e de rayon,
- manager d'une unité commerciale de proximité.

Avec de l'expérience :

- chef.fe des ventes ou de rayon,
- responsable e-commerce,
- responsable de drive,
- responsable adjoint.e,
- manager de caisses ou de rayon(s),
- manager de la relation client,
- responsable de secteur, de département,
- manager d'une unité commerciale.

MODALITÉS

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Organisation de la formation en alternance :

- dans le cadre d'un contrat de professionnalisation : 1100 heures réparties sur 2 ans,
- dans le cadre d'un contrat d'apprentissage : 1350 heures réparties sur 2 ans,
- les périodes en entreprise se substituent au stage obligatoire.

Moyens pédagogiques :

- séances de formation en salle,
- exposés théoriques,
- études de cas concrets,
- ateliers,
- laboratoires informatiques.

Encadrement :

- L'équipe pédagogique est encadrée par un(e) responsable de filière,
- Les enseignements techniques sont dispensés par des professionnels en activité.

Suivi pédagogique et évaluation :

- Évaluation des acquis tout au long de la formation au travers de contrôles sur table, de mises en situation, de dossiers à réaliser,
- Un BTS blanc par année pour mieux préparer les étudiants à l'examen final.

Validation du parcours selon modalités d'examen.

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Pour accéder à la formation, le participant doit être titulaire d'un :

- bac pro métiers du commerce et de la vente
- bac techno STMG,
- bac général

Qualités du candidat attendues :

- s'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale, ainsi qu'à leur environnement économique et juridique,
- bon niveau de Français en expression écrite et orale,
- sens du relationnel,
- capacité de persuasion,

PROGRAMME

PROCEDURE D'ADMISSION

Candidature sur ParcoursSup ou en ligne sur notre site internet www.afip-formations.com via l'onglet «Candidater».

Tests de sélection, entretien de motivation et étude du dossier par la commission de sélection.

Réponse dans les 15 jours après le passage des tests de sélection.

VOIES D'ACCÈS

En alternance :

- salarié en contrat de professionnalisation,
- salarié en contrat d'apprentissage.

VAE (Nous consulter).

Cette formation est éligible au CPF.



ANNEE 1

- Culture générale et expression - 2h
- LV1 - 3h
- Culture économique, juridique et managériale - 7h
- Développement de la relation client et vente conseil - 10h
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale - 5h
- Gestion opérationnelle - 4h
- Management de l'équipe commerciale - 6h

VALIDATION ET MODALITÉS D'EXAMEN

Validation : Brevet de Technicien Supérieur de l'Éducation Nationale (diplôme d'État)

Épreuves du BTS (organisées en fin de 2^{ème} année selon calendrier académique) :

Epreuves obligatoires	Unité	coef.	forme	durée
E1 Culture générale et expression	U1	3	Ponctuelle écrite	4 h
E2 Communication en langue vivante étrangère Sous-épreuve : Compréhension de l'écrit et expression écrite	U21	1,5	Ponctuelle écrite	2 h
	U22	1,5	Ponctuelle orale	20 mn**
E3 Culture économique, juridique et managériale	U3	3	Ponctuelle écrite	4 h
E4 Développement de la relation client et vente conseil et animation, dynamisation de l'offre commerciale Sous-épreuve : Développement de la relation client et vente conseil	U41	3	Ponctuelle orale	30 mn
	U42	3	Ponctuelle orale	30 mn
E5 Gestion opérationnelle	U5	3	Ponctuelle écrite	3 h
E6 Management de l'équipe commerciale	U6	3	Ponctuelle écrite	2 h 30
Epreuves facultatives	Unité	coef.	forme	durée
EF1 Langue vivante étrangère 2*	UF1		Ponctuelle orale	20 mn**
EF2 Parcours de professionnalisation à l'étranger	UF2		Ponctuelle orale	20 mn
EF3 Entrepreneuriat	UF3		Ponctuelle orale	20 mn

(* La langue vivante choisie au titre de l'épreuve facultative est obligatoirement différente de celle choisie au titre de l'épreuve obligatoire. Seuls les points au dessus de la moyenne peuvent être pris en compte)

(** L'oral est précédé de 20 minutes de préparation)

ANNEE 2

- Culture générale et expression - 2h
- LV1 - 3h
- Economie d'entreprise - 2h
- Culture économique, juridique et managériale - 4h
- Développement de la relation client et vente conseil - 5h
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale - 11h
- Gestion opérationnelle - 4h
- Management de l'équipe commerciale - 4h

Le nombre d'heures indiqué est hebdomadaire.