

Site de Salon

91 rue Félix Pyat -13300 Salon de Provence
☎ 04 42 48 83 25 ✉ salon@performance-med.com

QUELQUES CHIFFRES ET TÉMOIGNAGES.....

- **Promo 2024** : « Très bon accompagnement par l'équipe pédagogique, les formateurs sont toujours disponibles et à l'écoute »
- « Je suis satisfaite de la formation et de la manière dont les formateurs l'ont gérée »

Année de référence 2023

Taux de satisfaction
70 %

Taux de réussite à l'examen
67 %

Taux d'insertion et poursuite de parcours
NC %

Taux de recommandation
100 %

Site internet: www.performance-mediterranee.com

 Rejoignez nous sur Facebook : PerfoMéditerranée Formation

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL



FORMATION QUALIFIANTE DE NIVEAU 5
DIPLÔME DÉLIVRÉ PAR L'ÉDUCATION NATIONALE

Public : Tout public à partir de 16 ans

CONTACTEZ-NOUS

Horaires d'ouverture :
Du lundi au vendredi
De 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Présentation du métier : NSF 312-310 - ROME D1401-S1501-M1704-M1705-D1506

FORMACODE 34054-32045-4584-34085-35029

Le manager commercial opérationnel a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Une unité commerciale est un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services. Il prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

Il exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel.

Contraintes : Gestion du temps et de la pression

Filières et secteurs d'activité : Entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés, des unités commerciales d'entreprises de production, des entreprises de commerce électronique, des entreprises de prestation de services, des associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services.

► DEBOUCHES ET POURSUITE DE PARCOURS :

- Vers l'emploi : Conseiller de vente et de services, vendeur/conseiller, vendeur/conseiller e-commerce, chargé de clientèle, Chargé du service client, Marchandiseur, Manager adjoint ou d'une unité commerciale de proximité, Second de rayon.
- Et avec plus d'expérience : Chef des ventes, Responsable E-commerce ou de Drive, Manager de caisse et/ou de rayon, de la relation client, Responsable de secteur ou de département....
- Vers une formation: Licence prof du domaine commercial
- Licence LMD (L3 en éco gestion ou en sciences de gestion)

► PROGRAMME DE LA FORMATION :

- Domaine Généraux et professionnels :
- Module E1 : Culture générale et expression
- Module E2 : Communication en langue vivante étrangère— Anglais
- Module E3 : Culture économique, juridique et managériale
- Module E4 : Développement de la relation client et vente conseil et Animation dynamisation de l'offre commerciale
- Module E5 : Gestion opérationnelle
- Module E6 : Management de l'équipe commerciale
- Modules Complémentaires :
 - * Sensibilisation aux :
 - enjeux climatiques
 - valeurs de la république
 - transition numérique
 - * Compétences transverses :
 - * Accompagnement et préparation à la validation
 - * Techniques de recherche de stage et d'emploi

DELAI D'ACCES A LA FORMATION :

• Le délai d'accès à nos formations dépend de la programmation sur nos différents sites, des dates de démarrage et des places disponibles restantes, en constante évolution. Vous pouvez consulter en ligne les dates programmées pour chacune de nos formations et nous contacter par email ou téléphone pour connaître le nombre de places disponibles ou avoir plus d'informations. Les délais d'accès moyens sont de 1 à 2 mois pour les demandeurs d'emploi et de 3 à 6 mois pour les salariés. Le dossier administratif doit être clôturé une semaine avant le début de la formation. Les formations ne peuvent démarrer à moins de 5 participants.

Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable d'occuper un poste de :

- Conseiller de vente et de services, vendeur/conseiller, chargé de clientèle.... Et avec plus d'expérience : Chef des ventes, Responsable E-commerce ou de Drive, Manager de caisse et/ou de rayon, de la relation client, Responsable de secteur ou de département....
- Mettre en œuvre les compétences techniques et professionnelles liées au métier

► DEROULEMENT ET METHODE DE LA FORMATION :

- Performance Méditerranée s'engage à mettre en œuvre un accompagnement personnalisé, les moyens nécessaires à la réussite du diplôme visé ou l'acquisition des compétences et l'accès à l'emploi.
- La formation en présentiel pourra se dérouler en modalité hybridation avec l'introduction de séquences pédagogiques assurées en distanciel utilisant des outils digitaux synchrones et asynchrones (Google meet, Skype, Zoom, Google drive, Kahoot, plateforme LMS Moodle, prêt de Pc portables ...)
- L'équipe pédagogique garantit la cohérence et le suivi de la progression de chaque participant : suivi et évaluation de la progression, individualisation des parcours, accompagnement à la recherche de stage et d'emploi, sécurisation des parcours, suivi en entreprise (cas échéant).
- Modalité de la formation : en présentiel (avec possibilité d'hybridation)

► MODALITES D'ACCESSIBILITE DES PERSONNES EN SITUATION D'HANDICAP :

- Performance Méditerranée peut mettre en œuvre des aménagements pour l'accueil, accompagnement et suivi des personnes en situation de Handicap ou ayant des troubles dys.
- Le référent handicap intervient en cas de nécessité et en relation avec l'Agefiph et les prestataires spécifiques selon le handicap (Isatis, Urapéda, Émergence Pac...) pour adapter le parcours de formation, notamment les séquences pédagogiques assurées en distanciel. Pour toute demande d'aménagement et/ou de compensation, s'adresser au **Référent Handicap G.MORGENSTERN 06 79 85 06 00 g.morgenstern@performance-med.com**

► UN PARCOURS ADAPTÉ À VOTRE SITUATION :

- Parcours de formation personnalisé en fonction des diplômes et/ou de l'expérience professionnelle, Possibilité d'allègement de parcours, Nous consulter

► MODALITE DE VALIDATION :

- Présentation au BTS, diplôme validé par l'Education Nationale

DATES DES PROCHAINES SESSIONS DE FORMATION :

— Consulter notre site internet ou nous contacter

Durée de la formation
Sans allègement

1820
heures

1260
Heures en
centre

560
heures
en
entreprise

Tarifs et

Financements:

- Formation gratuite et rémunérée pour les demandeurs d'emploi avec un financement par le Conseil Régional Sud PACA et cofinancement FSE
- Formation gratuite pour les demandeurs d'emploi avec un financement Pôle Emploi
- * Autres financements possibles : CPF, Transition Pro, Individuel, Plan de développement des compétences salariés :

* Prix indicatif (sous réserve d'acceptation d dossier et pour un parcours complet :

À partir de 9,50 €/heure

Prérequis et modalités d'entrée en formation :

- Avoir un projet professionnel validé dans le domaine, par une immersion professionnelle, une enquête métier, une expérience professionnelle, un bilan de compétences ou d'orientation, un stage en entreprise....
- Maitriser les règles de compréhension et d'expression écrite et orale et les règles simples de calculs et de raisonnement logique
- Utiliser les outils informatiques
- Avoir un intérêt pour le métier et la relation client et accepter les contraintes du métier
- Avoir un niveau 4 de préférence (STMG, option Gestion finance ou Mercatique, Economie et Social, Gestion administration, Commerce Vente)
- Dossier et tests de positionnement
- Entretien de motivation
- Prescription et commission de validation (selon le financement)