



BTS Management / Commercial / Opérationnel

LE + ISP : MISE EN SITUATION RÉELLE DANS UNE UNITÉ COMMERCIALE
DIPLÔME ÉDUCATION NATIONALE, BAC + 2 - ALTERNANCE OU INITIAL

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Acquérir un esprit et une démarche mercatiques, une culture générale, économique, juridique et commerciale, une approche méthodologique des techniques de commercialisation, des connaissances spécifiques dans les domaines de la gestion, des techniques financières et comptables.

Être capable de réaliser une étude des besoins (marché, produits, circuits), de définir une stratégie commerciale, de mettre en œuvre les décisions stratégiques (prospection, négociation, animation), de gérer l'activité commerciale (achats, ventes, personnel commercial, moyens matériels et financiers).

LE CONTENU DE FORMATION

MATIÈRES PROFESSIONNELLES

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

MATIÈRES GÉNÉRALES

- › Culture Générale & Expression
- › Langue vivante étrangère: anglais
- › CEJM

ZOOM

Formation : 2 ans en initial avec stage.
ou

En Alternance :
2j de formation / 3j en entreprise.

—
Prérequis : Baccalauréat ou équivalent.

—
Financement :
Alternance, financement personnel,
Compte Personnel de Formation de
transition (CPF),
autres financements possibles.

—
Les conditions d'admission :
Test de culture générale et entretien
de motivation. Sur dossier.

LES DÉBOUCHÉS

Conseiller de vente et de services | Vendeur/conseil | Vendeur/conseiller e-commerce | Chargé de clientèle |
Chargé du service client | Marchandiseur | Manageur adjoint | Second de rayon | Manageur d'une unité commerciale de proximité

