

BAC +2

BTS Management Commercial Opérationnel

Formation en alternance gratuite* et rémunérée



Les objectifs de la formation

Préparer de futurs responsables d'unités ou de points de vente, capables d'organiser, vendre, animer et manager, en intégrant les différents canaux de vente, web et magasin, dans leur démarche commerciale.

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

À court terme

- Assistant chef de rayon
- Conseiller de vente et de services
- Chargé de clientèle
- Conseiller e-commerce
- Marchandiseur

À moyen terme

- Responsable de point de vente
- Manager de rayon
- Responsable e-commerce
- Responsable de drive
- Manager des caisses

SECTEUR D'ACTIVITÉ

Le titulaire du diplôme pourra exercer ses compétences dans des entreprises de la distribution, alimentaires ou spécialisées, des services commerciaux d'entreprises de production ou des centrales d'achat.

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

- 2 ans après le Bac

Selon les groupes, le rythme d'alternance est de :

- 1 semaine en entreprise / 1 semaine en formation.
- 3 jours en entreprise / 2 jours en formation.

Selon les groupes, les cours ont lieu à Paris, Saint-Germain-en-Laye, Cergy-Pontoise ou Enghien-les-Bains.

ADMISSION

Pré-requis

Être titulaire (ou en cours d'obtention) du Baccalauréat

Modalités d'inscription

- Admission après étude du dossier et entretien de motivation.
- Candidature en ligne sur www.supdevente-essym.fr

Mois de rentrée : **Septembre.**

Groupe : **20 alternants en moyenne.**

POURSUITE D'ÉTUDES ENVISAGEABLE

- Bachelor Responsable Opérationnel Retail
- Bachelor Acheteur Leader
- Bachelor Responsable de Développement Commercial
- Bachelor Chargé de Recrutement
- Licence pro

| Lieu | Rythme |
|-----------------------|-----------------------|
| Paris | Selon les groupes |
| Saint-Germain-en-Laye | 1 semaine / 1 semaine |
| Cergy-Pontoise | |
| Enghien-les-Bains | 2 jours / 3 jours |



Le diplôme

Diplôme reconnu par l'État au niveau 5 (Eu).



85 %

de réussite aux examens 2020



77 %

d'insertion professionnelle à 7 mois (sortants 2019)



Qualités

Volonté, esprit d'initiative, organisation, sens du contact, goût du travail en équipe

BTS Management Commercial Opérationnel

AIDE À LA RECHERCHE D'ENTREPRISE

- Séminaire de recherche d'entreprises
- Coaching individuel
- Mise en relation avec les partenaires de l'école

PARMI NOS PARTENAIRES

ADIDAS, AUCHAN RETAIL, CARREFOUR, COMPTOIR DES COTONNIERS, CASTORAMA, CYRILLUS, DÉCATHLON, ETAM, FNAC, DARTY, GÉRARD DAREL, H&M, LÉONIDAS, MINELLI, MONOPRIX, NEW BALANCE, PRET, TIMBERLAND

Contenu de la formation

Enseignement professionnel

- Relation client et vente conseil dans un contexte omnicanal
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management d'une équipe commerciale

Enseignement général

- Culture générale et expression
- Anglais commercial
- Culture économique, juridique, managériale

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'année pédagogique comporte des contrôles de connaissances réguliers (dont 2 examens blanc annuels) et des entraînements oraux avant l'examen national.

EXEMPLES DE TRAVAUX CONFIÉS EN ENTREPRISE PENDANT L'APPRENTISSAGE

- Relations clients-fournisseurs
- Négociation d'achat-vente
- Conseil auprès de la clientèle
- Animation d'un point de vente d'une équipe commerciale
- Gestion et administration de moyens financiers, matériels liés à l'action
- Conseil auprès de l'entreprise d'accueil quant aux politiques de produits, de prix, de commercialisation, de communication et de distribution

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Sup de Vente intègre une équipe pédagogique issue du monde professionnel qui fait le lien indispensable entre les exigences des entreprises et les méthodes et objectifs pédagogiques imposés par cette formation.



Valentin Coulibaly,
apprenti

« J'ai postulé à Sup de Vente car l'école fait partie de la Chambre de Commerce et de l'Industrie Paris Île-de-France. De plus, elle possède un très bon taux de réussite à l'examen, c'est l'une des raisons qui m'ont conforté dans mon choix. Cela permet d'acquérir de l'expérience professionnelle ainsi que de la maturité vis-à-vis du monde du travail. Je suis actuellement apprenti conseiller commercial chez Orange au sein du point de vente de Saint-Germain-en-Laye. C'est grâce à Sup de Vente que j'ai pu intégrer cette entreprise qui était mon objectif majeur en optant pour l'alternance. »



Contacts

Pour tout complément d'informations :

Saint-Germain-en-Laye :
Marie VADBLED
Paris: Mohamed KHEMIRI
Enghien-les-Bains : Agnès VILLENEUVE
Cergy-Pontoise : Véronique LEFEBVRE

Tél. : 01 39 10 78 78
information@supdevente.fr

Relations entreprises
entreprise@supdevente.fr

