

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

COROT
FORMATIONS

www.corot-formations.com
recrutement@corot-formations.com
04.91.21.57.00

Prérequis

Maîtriser le cycle 4 du socle commun de connaissances, de compétences et de culture et avoir le niveau BAC

Objectifs

Développer la relation client et assurer la vente conseil

Animation et dynamisation de l'offre commerciale

Gestion opérationnelle

Management de l'équipe commerciale

Aptitudes

Capacité d'adaptation

Rigueur et autonomie

Manager un groupe

Compétences

Recueillir et organiser des informations relatives à la démarche commerciale

Maîtriser les techniques professionnelles pour conseiller et vendre

Assurer le suivi des ventes

Fidéliser la clientèle et développer la relation client

Adapter sa communication aux différents interlocuteurs

Durée

675 heures de formation/année de formation

Délais d'accès

1 mois

Méthodes mobilisées

Le cours magistral

La démonstration

La synthèse

Modalités d'évaluation

1 Evaluations intermédiaire/bloc de compétences

1 Evaluation finale /bloc de compétences

Examen final en fin de formation.

Accessibilité

Établissement aux normes PMR (Public à Mobilité Réduite).

Poursuite d'études

Licence en économie ou gestion

Licence pro en gestion, commerce et distribution

Bachelor en école de commerce ou de gestion

Métiers accessibles

Conseiller de vente et services

Chargé de clientèle / service client

Manager Adjoint / Second de rayon

Manager d'une unité commerciale de proximité

Accueil des personnes en situation de handicap

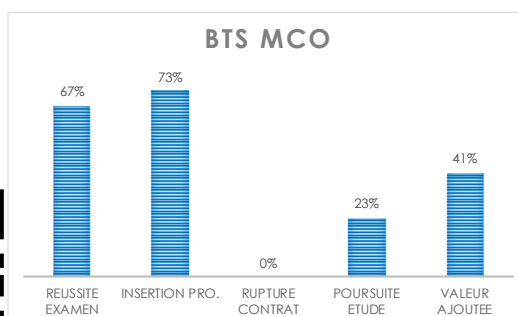
Pour les personnes en situation de handicap, une approche adaptée est proposée.

Contact référent handicap :

Jonathan TCHERTCHIAN

jonathan.tchertchian@corot-formations.com

04.91.21.57.00



Actualisé au 22/04/2021