

Management Commercial Opérationnel

Formation diplômante de niveau 5, codes NSF 310 et 312, enregistrée au RNCP le 07/11/2018, délivrée par le MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE. RNCP 38362.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Ce BTS vous forme aux métiers de la gestion, de l'organisation et de l'animation d'une unité commerciale.

Tout au long de la formation, vous développez des compétences essentielles pour :

- Accompagner le client dans son parcours d'achat
- Gérer la relation client dans sa globalité : fidéliser et optimiser les interactions avec le client
- Dynamiser et animer l'offre commerciale : mettre en place des actions de promotion, de communication et de merchandising pour valoriser les produits ou services
- Piloter une unité commerciale : assurer la gestion quotidienne, optimiser les performances et atteindre les objectifs de chiffre d'affaires
- Manager une équipe

PRÉREQUIS

- Être Titulaire d'un Bac ou d'un titre certifié de niveau 4
- Bonne communication et présentation
- Avoir de l'intérêt pour tout ce qui touche au management en entreprise et aux échanges commerciaux
- Aimer les métiers dans lesquels la relation et la communication avec le client sont importantes
- Avoir de l'attrait pour le travail en équipe

LES CONDITIONS D'ADMISSION

1. Téléchargez le dossier de candidature sur notre site internet puis complétez le en fournissant les documents demandés.
2. Contactez nous pour fixer un rendez-vous avec un de nos conseillers en formation.
3. Le rendez-vous se déroulera en deux parties : vous commencerez par un entretien de motivation avec un conseiller puis vous effectuerez des tests d'aptitude.

CONTACTS

WIKI LEARN FORMATION

7 rue Gaston de Flotte 13012 MARSEILLE
wikilearnformation@gmail.com

04.91.47.55.24

<http://www.wikilearnformation.fr>



SCAN ME



Déclaration d'Activité enregistrée sous le N° 93.13.15433.13 auprès du Préfet de région PACA / CFA - N° UAI 0134304H

DURÉE DE LA FORMATION

24 mois



TYPE DE FORMATION

Alternance ou Initiale avec stages



RYTHME

2 jours à l'école / 3 jours en entreprise



TARIF DE LA FORMATION

Nous consulter

PROGRAMME

Matières générales

- Culture & expression générale
- Langue vivante étrangère Anglais
- Culture économique, juridique et managériale

Matières professionnelles

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

LES DÉBOUCHÉS

- Manager de rayon
- Responsable adjoint de magasin
- Chef de secteur commercial
- Responsable de point de vente

POURSUITE D'ÉTUDES

- BACHELOR Responsable Commercial et Marketing Digital
- TITRE PRO. Responsable d'Etablissement Marchand

