



Suivi scolaire
et professionnel



+ de 800 entreprises partenaires



Aide à la recherche d'entreprise

BTS Management Commercial Opérationnel

Description

Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel a pour perspective de **prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale** (agence commerciale, site marchand, magasin, supermarché, hypermarché, ...). Il y progressera tout au long de sa formation et excellera en **relation client**, mais aussi en **optimisation** de l'espace de vente, **promotion, communication**, fidélisation et gestion relation avec les fournisseurs. Il mène des actions pour **attirer le client**, l'accueillir et lui vendre les produits et / ou les services répondant à ses attentes.

Matières Enseignées

- Culture générale et expression,
- Expression en langue Anglaise,
- Culture économique, juridique et Managériales,
- Développement de la Relation client et vente conseil,
- Animation & Dynamisation de l'offre commerciale,
- Gestion Opérationnelle,
- Management de l'équipe commerciale.

Profil

Titulaire d'un BAC général, professionnel, technologique ou d'un diplôme niveau IV.

Femme ou homme de contact, il maîtrise les techniques du Marketing et de la Communication. A ce titre, il possède une solide culture générale, une excellente vision économique, le goût d'entreprendre, le sens de la négociation.

Débouchés

- Acheteur(se) de la grande distribution,
- Administrateur(ce) des ventes,
- Agent immobilier,
- Agent d'assurance,
- Attaché(e) commercial,
- Chargé(e) d'études de marché
- Chef(fe) de rayon,
- Manager de la distribution,...



Apprentissage
et
Professionnalisation

Organisation

- **2 jours par semaine** en école de commerce,
- Périodes de temps plein en entreprise,
- Contrôle continu, examens oraux et écrits,
- Laboratoires entrepreneuriaux,
- Participations à des concours (Business Game, Les Négociales)

Poursuite d'études

Bac+3
marketing, communication, digital, événementiel...

Diplômes Reconnus par l'Etat Admission Hors-Parcoursup



UFIP Lab

Une idée ? Une réflexion ? Une reprise d'entreprise ? Une ambition ? Une projet humanitaire ou associatif ?

Faites aboutir vos projets et développez vos compétences !

UFIP Lab, c'est un espace collaboratif où chacun échange, apporte sa personnalité, sa vision dans la construction de **projets pertinents et réfléchis**.

Cet espace vous permet de **travailler sur votre projet entrepreneurial en bénéficiant des conseils et de l'accompagnement de formateurs, consultants, entrepreneurs et professionnels...**

Le challenge n°1 en négociation commerciale francophone.

Ce concours est devenu **le rendez-vous incontournable des étudiants, des professionnels** qui partagent **la même passion pour la vente**.

Chaque année, plus de **10000 étudiants** en formation commerciale participent aux différentes phases qualificatives partout en **France, Belgique et Suisse**.

Plus de **2500 professionnels** se rendent également disponible pour **évaluer et recruter les étudiants**.



La participation à ce challenge à pour **objectif de permettre aux étudiants de s'ouvrir aux problématiques actuelles des entreprises**.

Travailler votre **créativité** et votre **réflexion** vous permettra de **vous faire remarquer par les plus grandes entreprises** afin de construire ensemble le monde de demain.

Financement de la formation :

- Compte Personnel de Formation
- Opérateurs de Compétences (OPCO)
- Pôle Emploi

www.ufip-bs.com

