

## OBJECTIFS

Ce programme s'adresse non seulement à des étudiants désireux d'acquérir des compétences techniques ou commerciales, mais aussi à des professionnels souhaitant valoriser leur expérience. Le but est de former des techniciens supérieurs maîtrisant aussi bien les techniques de vente et d'achat de biens et services industriels que le management de projet, dans un contexte national.

Des professionnels de l'entreprise et de l'enseignement animent les sessions de formation avec une pédagogie active orientée vers les pratiques de l'entreprise.

La taille des groupes est adaptée afin que la formation soit efficace (20 personnes maximum).

## DEBOUCHES PROFESSIONNELS

Métiers de la vente et du marketing.

(Grande distribution, Commerces, Banque, Immobilier...) ou Poursuite en Licence professionnelle ou Bachelor

## SANCTION DE LA FORMATION

Diplôme d'Etat du BTS Management Commercial Opérationnel.

## PUBLIC CONCERNE

Etudiants, salariés, demandeurs d'emploi.

## ACCUEIL DES PERSONNES EN SITUATION D'HANDICAP

- Accessibilité des locaux personnes à mobilité réduite,
- Référent handicap : S. Zigani

## PRE REQUIS & ADMISSION

BAC ou titre équivalent, entretien individuel et tests de positionnement.

**Rentrée : de septembre à novembre.**

## RYTHME DE FORMATION

- En alternance (2 jours de formation et 3 jours en entreprise)

**DUREE DE LA FORMATION : 1350h réparties sur deux ans.**

## ACCESSIBILITE

- TER ligne « Arcachon-Bordeaux » : arrêt France-Alouette
- TRAM B « France-Alouette – Bassins à flots » : arrêt France-Alouette
- Bus : 4 >> arrêt « Xavier-Arnoz »
- Restauration (à 10 mètres)

## ENVIRONNEMENT

- Restauration à 10 mètres

## FRAIS PEDAGOGIQUES 2023/2024

### APPRENTIS

- Acompte de 100€ remboursé dès signature du contrat puis frais pédagogiques selon prise en charge OPCO

### AUTRES STATUTS

- Frais d'inscription de 100€ et frais pédagogiques à partir de 4 000€ l'année.

## REGLEMENT D'EXAMEN

### CONTENU

#### **MATIERES PROFESSIONNELLES**

- Bloc 1

*Développer la relation client et assurer la vente conseil ;*

- Bloc 2

*Animer et dynamiser l'offre commerciale ;*

- Bloc 3

*Assurer la gestion opérationnelle ;*

- Bloc 4

*Manager l'équipe commerciale ;*

#### **MATIERES GENERALES**

- Culture générale
- Langue vivante : Anglais
- Culture économique juridique et managériale

### MODALITES D'EXAMEN

EPREUVES	COEF	DUREE	FORME
<b>E1</b> : Culture générale et expression	3	4h	Ecrite
<b>E2</b> : LVE1			
- Sous-épreuve : Compréhension de l'écrit et expression écrite	1,50	2h	Ecrit
- Sous-épreuve : production orale en continue et interaction	1,50	20 mn	Oral
<b>E3</b> : Culture économique, juridique et managériale	3	4h	Ecrit
<b>E4</b> :			
- Sous-épreuve : Développement de la relation client et vente conseil	3	30 mn	Oral
- Sous-épreuve : Animation dynamisation de l'offre commerciale	3	30 mn	Oral
<b>E5</b> : Gestion opérationnelle	3	3h	Ecrit
<b>E6</b> : Management de l'équipe commerciale	3	2h30	Ecrit