

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL (ex BTS MUC)

CHOISIR SON BTS À L'ICFA, UN TRIPLE AVANTAGE

- Obtenir un diplôme BAC+2 reconnu au niveau national et européen
- Développer son expérience en étant rémunéré(e)
- Pouvoir poursuivre ses études : écoles de commerce, université, licence professionnelle, Bachelors à l'étranger...

OBJECTIFS

- Former des futurs managers de rayon dans une unité commerciale ou des chargés de clientèle
- Contribuer au développement des ventes, à la gestion et au management opérationnel
- Evoluer dans un contexte d'activités commerciales digitalisées: maîtriser les applications numériques, animer une communauté de clients, suivre la e-réputation...

PARTICIPANTS

- 15 à 30 ans en contrat d'apprentissage
- 16 à 25 ans en contrat de professionnalisation
- Plus de 26 ans sous condition en contrat de professionnalisation
- Etudiants en formation initiale (**campus Bordeaux uniquement**)

PRÉREQUIS

- Titulaire du Baccalauréat
- Excellente motivation pour la gestion et l'animation commerciale, aptitude aux responsabilités, au travail en équipe et un sens du service rendu au client

ÉLÉMENTS DE PROGRAMME

La formation est articulée autour de deux pôles : des compétences générales et des compétences professionnelles.

- DEVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL
- ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE
- GESTION OPERATIONNELLE
- MANAGEMENT DE L'EQUIPE COMMERCIALE
- CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION
- LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE
- CULTURE ECONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGERIALE.

COMMENT INTÉGRER LA FORMATION ?

- vous pré-inscrire en ligne sur icfa-tertiaire.com
- pour l'alternance: être recruté(e) par une entreprise, pour laquelle vous travaillerez en alternance pendant 2 ans

ICFA
Tertiaire

CCI BORDEAUX
GIRONDE

CAMPUS DE BORDEAUX | 05 56 79 44 21

CAMPUS DE LIBOURNE | 05 57 25 40 66

icfa-tertiaire.com



LA FILIÈRE COMMERCE – VENTE – RELATION CLIENT

- Un secteur qui embauche
- Une diversité d'activités
- Un métier basé sur le relationnel
- Nombreux débouchés

L'ALTERNANCE, COMMENT ÇA MARCHE ?

Pendant 2 ans, vous occupez un poste à raison de **1 semaine entreprise / 1 semaine formation** ou **3 jours entreprise et 2 jours formation chaque semaine**. Vous préparez votre diplôme, tout en ayant le statut de salarié(e).

Avec l'alternance, vous bénéficiez de :

- **une expérience professionnelle** en tant que salarié(e) pendant 2 ans
- **une possibilité d'insertion directe** en entreprise à l'issue de la formation
- **une rémunération assurée** pendant la durée de la formation (pourcentage du SMIC selon votre âge)

Les entreprises **bénéficient d'avantages financiers et disposent d'un véritable salarié pendant toute la durée de sa formation** et les aident à acquérir de nouvelles compétences professionnelles.

SUIVI INDIVIDUEL ET AUTONOMIE

- **Un suivi personnalisé en formation**, effectué par un(e) formateur(trice) référent(e)
- **Un suivi personnalisé en entreprise**, effectué par un(e) tuteur(trice) ou maître d'apprentissage
- **2 examens blancs par an**, pour préparer à l'examen final

UNE PEDAGOGIE ACTIVE

- **Une plateforme numérique**, permettant un travail individualisé, en autonomie et adapté au rythme de chacun.
- **Travaux de groupe en mode projet**, pour expérimenter le travail en équipe et la gestion des relations interpersonnelles, compétences clés en entreprise.
- **Interventions de professionnels**, pour enrichir la culture économique et commerciale.

DUREE / RYTHME

• **2 années en alternance** 1 350 h de formation (1 semaine entreprise/1 semaine CFA) en **contrat d'apprentissage**

1100 h de formation (3 jours entreprise/2 jours CFA) en **contrat de professionnalisation**

• **2 années en formation initiale** : 4 jours de cours par semaine, 13 semaines de stage sur les deux ans. (Tarifs nous consulter – 05.56.79.52.17)
Uniquement sur Campus Bordeaux

PRE - Inscription sur
ICFA-
TERTIAIRE.COM

ICFA
Tertiaire

Avec le soutien de :



CCI BORDEAUX
GIRONDE