

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

(anciennement MUC)

Formation en alternance **gratuite*** et rémunérée

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

A court terme :

- Assistant chef de rayon
- Conseiller de vente et de services
- Chargé de clientèle
- Conseiller e-commerce
- Marchandiseur

A moyen terme :

- Responsable de point de vente
- Manager de rayon
- Responsable e-commerce
- Responsable de drive
- Manager des caisses

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Le titulaire du diplôme pourra exercer ses compétences dans des entreprises de la distribution, alimentaires ou spécialisées, des services commerciaux d'entreprises de production ou des centrales d'achat.

POURSUITE D'ÉTUDES ENVISAGEABLE

- Bachelor Responsable de la Distribution
- Bachelor Acheteur Leader
- Bachelor Responsable de Développement Commercial
- Bachelor Consultant Recrutement

(*) Le coût de la formation est pris en charge par des subventions liées à l'apprentissage et autres versements d'entreprises



LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Préparer de futurs responsables d'unités ou de points de vente, capables d'organiser, vendre, animer et manager, en intégrant les différents canaux de vente, web et magasin, dans leur démarche commerciale.

MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Être titulaire du Bac
- Admission après étude du dossier et entretien de motivation
- Candidature en ligne sur supdevente.fr, rubrique Formation Jeunes

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

La formation se déroule sur 2 ans sur le mode de l'alternance école-entreprise, selon le choix de l'entreprise.

2 parcours :

- **Multisecteur**
- 1 Semaine à l'école et 1 semaine en entreprise
- **Secteur Mode et Accessoires**
- en partenariat avec La Fabrique, école de la mode et de la décoration
- 2 jours à l'école et 3 jours en entreprise

Cours sur les campus de Paris, Saint-Germain-en-Laye ou Cergy-Pontoise selon les groupes

QUALITÉS MAJEURES

- Volonté
- Esprit d'initiative
- Organisation
- Sens du contact
- Goût du travail en équipe



74%

de réussite aux examens
(académie 58 %)



77%

d'insertion professionnelle
7 mois après la formation
1/3 en poursuite d'études.



Notre établissement est accessible
aux personnes en **situation de handicap**

une école de la



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE

“



Valentin Coulibaly

Apprenti
en 2^{ème} année

Avant d'intégrer ce BTS, j'ai effectué un Bac ES. J'ai choisi cette formation car c'était l'une des poursuites logiques pour quelqu'un qui voulait s'insérer dans la vie active rapidement. J'avais aussi constaté après renseignement qu'elle proposait de nombreux débouchés. J'ai postulé à Sup de Vente car l'école fait partie de la Chambre de Commerce et de l'Industrie Paris Ile-de-France. De plus, elle possède un très bon taux de réussite à l'examen, c'est l'une des raisons qui m'ont conforté dans mon choix. Et la proximité avec mon domicile fut un plus dans ma prise de décision. L'alternance est le meilleur moyen d'allier la pratique à la théorie.

Cela permet d'acquérir de l'expérience professionnelle ainsi que de la maturité vis-à-vis du monde du travail, ce qui m'avantagera dans le cadre d'une poursuite d'étude en alternance. Et c'est un bon moyen pour devenir indépendant financièrement. Je suis actuellement apprenti conseiller commercial chez Orange au sein du point de vente de Saint-Germain-en-Laye.

C'est grâce à Sup de vente que j'ai pu intégrer cette entreprise qui était mon objectif majeur en optant pour l'alternance. Mon but premier à l'heure actuelle est d'obtenir mon diplôme et de continuer mes études toujours en alternance, de préférence avec mon entreprise actuelle.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Enseignement professionnel

- Relation client et vente conseil dans un contexte omnicanal
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Outils de gestion opérationnelle
- Management d'une équipe

Enseignement général

- Culture générale et expression
- Anglais commercial
- Culture économique, juridique, managériale



EXEMPLES DE TRAVAUX CONFIEÉS EN ENTREPRISE DANS LE CADRE DE L'APPRENTISSAGE

- Relations clients-fournisseurs
- Négociation d'achat-vente
- Conseil auprès de la clientèle
- Animation d'un point de vente d'une équipe commerciale
- Gestion et administration de moyens financiers, matériels liés à l'action
- Conseil auprès de l'entreprise d'accueil quant aux politiques de produits, de prix, de commercialisation, de communication et de distribution

RECHERCHE D'ENTREPRISES

- Ateliers de recherche d'entreprises
- Accompagnement individuel
- Mise en relation avec les partenaires de l'école

PARDI NOS PARTENAIRES



Contacts

Mohamed KHEMIRI

Responsable Pédagogique

Relations entreprises

entreprise@supdevente.fr

Tél. : 01 39 10 78 78 • information@supdevente.fr

Sup de Vente

3 campus

• Paris

• Saint-Germain-en-Laye

• Cergy-Pontoise

supdevente.fr



avec le soutien de

