



+ Notre valeur ajoutée

- ★ **Équipe pédagogique qualifiée** composée de professionnels et formateurs agréés.
- ★ Formation dispensée au **Campus** de St-Thomas à Saint-Germain-en-Laye.
- ★ **Plateforme en ligne** de mise à disposition des ressources pédagogiques.
- Accompagnement et ateliers pédagogiques** pour la recherche d'entreprise.
- Réseau d'entreprises** partenaires.
- ★ **Tutorat, suivi individualisé.**
Projet Voltaire, examen TOEIC.
- Séminaire de rentrée.**
- ★ **81% de réussite à l'examen** (résultats Promotion 2024).



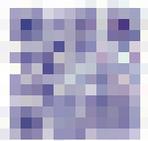
Le BTS est un diplôme de niveau Bac+2 qui valide **120 crédits ECTS**.



Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Sauf restriction liée à l'inhabilité et/ou contre-indication médicale.

Pour plus d'informations, contactez notre référent handicap : responsableufa@stv-st-germain.fr

En savoir +



Campus
Saint-Thomas de Villeneuve
2, av. du Président J-F Kennedy
78100 Saint-Germain-en-Laye
01 39 21 83 25
secretariatufa@stv-st-germain.fr

A proximité du  et du 



En alternance

BTS

MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL



Niveau 5 anciennement III
Durée 2 ans, Contrat d'apprentissage
Rythme d'alternance :
1 semaine en entreprise / **1 semaine** en formation

Formation **100% gratuite** pour l'apprenti (prise en charge par le coût contrat).
Rémunération selon son âge et son niveau de formation.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

EVOLUER VERS LA RESPONSABILITE D'UNE UNITE COMMERCIALE.

(magasin, supermarché, hypermarché, agence commerciale, site marchand, etc.).

Dans un contexte où les activités commerciales sont fortement digitalisées, l'assistant manager a pour missions :

- **Management et encadrement** : recrutement, gestion et animation d'équipe.
- **Gestion commerciale** : organisation de l'unité, suivi des approvisionnements, contrôle qualité et aménagement de l'espace de vente.
- **Développement commercial** : mise en place de projets, gestion de la relation client (vente, suivi, fidélisation).
- **Administration de l'offre** : gestion des produits et services, recherche et analyse d'informations commerciales.

Un expert prêt à relever les défis de la digitalisation et du commerce moderne !

CONTENU DES ENSEIGNEMENTS

MATIERES GENERALES

- UNITE 1 Culture générale et expression
- UNITE 2 Langue vivante étrangère 1
- UNITE 3 Langue vivante étrangère 1 (production orale)
- UNITE 4 Culture économique, juridique et managériale
- UNITE F1 Langue vivante étrangère 2 (facultative)

MATIERES PROFESSIONNELLES

- UNITE 5 Développer la relation client et assurer la vente conseil
- UNITE 6 Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- UNITE 7 Assurer la gestion opérationnelle
- UNITE 8 Manager l'équipe commerciale

METHODES MOBILISEES ET MODALITES D'EVALUATION

Cours magistraux, études de cas, ateliers professionnels, travail collaboratif. Environnement numérique (Plateforme interactive **YPAREO**).

En continu : **DST, DM, QCM, 2 BTS blancs et oraux d'entraînement**

Obtention du diplôme :

Epreuve ponctuelle + CCF (habilitation au contrôle en cours de formation)

CONDITIONS D'ADMISSION

Inscription sur **Parcoursup** ou à l'**UFA**

à partir de mi-janvier 2025

Niveau de recrutement :

Bacs généraux et technologiques, bacs pro

Sélection des candidats sur **dossier et entretien individuel***.

*Admission définitive à la signature d'un contrat en alternance.

Autonomie, esprit d'initiative et collaboratif, relationnel humain, adaptabilité, rigueur et organisation.

INSERTION PROFESSIONNELLE

Accès à des postes dans des entreprises de commerce, de prestations de services, de distribution dans l'agroalimentaire et de production.

Animateur des ventes

Vendeur conseil

Chargé de clientèle

Téléconseiller / Télévendeur

Chef de rayon

Responsable logistique.

PARCOURS POST-DIPLOME

Licence générale

Commerce | Vente | Marketing au CAMPUS Saint-Thomas

Licence générale, professionnelle, Bachelor (Management de Projets, Développement Commercial, Logistique, Gestion)

Écoles de management (admission Bac+2)

Insertion professionnelle

BAC+2

