



SCOLAIRE



APPRENTISSAGE



AUTO



MOTO

TRANSPORT
ROUTIER

BTS BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Le BTS (niveau 5) valide une formation de responsable d'une unité commerciale physique et/ou virtuelle de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (rayon, service...).

Il remplit les missions suivantes : management de l'équipe, gestion opérationnelle de l'unité commerciale, gestion de la relation client, animation et dynamisation du point de vente.

En fonction de la taille de l'entreprise, il occupera les fonctions de chef de rayon, directeur adjoint de magasin, animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur-conseil, téléconseiller, responsable e-commerce, responsable d'agence, manager de caisses, chef des ventes, etc.

➔ PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

- accès à la vie active
- poursuite d'études en TFP (Titre à Finalité Professionnelle) ou Licence Pro du domaine commercial en Licence LMD, en École supérieure de commerce ou de gestion ou en École spécialisée



✚ LES + DE LA FORMATION

- mises en situation réelles
- dossiers professionnels
- études de cas concrets

FORMULE 1+1

1^{re} année : statut scolaire

2^e année : statut apprentissage

CONDITIONS D'ACCÈS

Après un Bac d'enseignement général, un Bac STMG ou un Bac Pro Métiers du commerce et de la vente et suivant les prérequis légaux de la formation

DURÉE DES ÉTUDES

2 ans

1^{re} année : 8 semaines de stage en entreprise

2^e année : 1 semaine en entreprise/1 semaine au CFA

CONTENU DE LA FORMATION

35 heures de cours hebdomadaires

Enseignement général : 7 heures

Culture générale et expression, langue vivante I et II

La formation m'a permis de découvrir tous les métiers présents au sein d'une concession. Avec l'apprentissage, j'ai pu acquérir les savoir-faire commerciaux indispensables.

Marceau

Enseignement technique et professionnel : 28 heures

Culture économique et managériale, relation client, vente conseil, manager une équipe commerciale, culture économique, juridique et managériale, développement de la relation client et vente-conseil, animation et dynamisation de l'offre commerciale, gestion opérationnelle
Application automobile (technologie automobile, environnement économique, juridique et sociologique du marché de l'automobile)

MODALITÉS D'OBTENTION DU DIPLÔME

Contrôle en cours de formation et épreuves ponctuelles



GARAC
CAMPUS NATIONAL

GARAC
3, boulevard Gallieni BP 30004
95102 ARGENTEUIL CEDEX
Tél. : 01 34 34 37 41
www.garac.com

Pour plus d'informations,
voir notre site internet
www.garac.com