

## INTITULÉ

### **Brevet de Technicien Supérieur en Management Commercial Opérationnel par la voie de l'apprentissage**

## LE METIER

Le titulaire du brevet de Technicien Supérieur en management Commercial opérationnel a pour mission de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.

Il prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre.

Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.

Il anime, supervise les activités de son équipe et en évalue l'efficacité dans un souci d'amélioration continue.

Il veille à l'application des procédures en vigueur dans son unité commerciale.

Il exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel.

## PRÉREQUIS

Être titulaire d'un baccalauréat ou d'une certification de niveau 4.

## OBJECTIFS

Les aptitudes et compétences visées au cours de la formation sont :

- Développer la relation client et assurer la vente conseil
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Assurer la gestion opérationnelle
- Manager l'équipe commerciale

## Compétences professionnelles visées

## DURÉE DE LA FORMATION ET CALENDRIER DE L'ALTERNANCE

La formation est suivie dans le cadre d'un contrat d'alternance d'une durée de 24 mois. Démarrage de la formation : début septembre de chaque année.

## DELAI ET MODALITÉS D'ACCÈS

L'UFA s'inscrit dans la procédure rectorale des admissions dans l'enseignement supérieur : [Parcoursup](#)

La procédure interne du centre prévoit également, en parallèle, le dépôt du dossier de candidature et un entretien de motivation. Un rendez-vous est fixé auprès du secrétariat du CFP (Tél. : 02 40 96 41 22 / mail : [cfpp.ancenis@stjosta.net](mailto:cfpp.ancenis@stjosta.net)). Consultez notre [site internet](#).

## LIEU DE DÉROULEMENT DE LA FORMATION

La formation se déroule de façon alternée sur le site d'enseignement et de formation Saint Joseph Saint Thomas d'Aquin au 47 boulevard Vincent - Accès Impasse Georges Clémenceau- 44150 Ancenis et dans les locaux de l'entreprise accueillant le stagiaire.

Mis à jour le 19/05/2025

### TARIFS ET RÉMUNÉRATION DU CONTRAT D'APPRENTISSAGE

La formation, organisée dans le cadre d'un contrat d'apprentissage, est gratuite et rémunérée pour l'apprenti(e).

Taux de rémunération du contrat d'apprentissage au 1<sup>er</sup> novembre 2024 (SMIC 1801,80€ brut) :

| Age            | Première année d'exécution du contrat                | Seconde année d'exécution du contrat                | Troisième année d'exécution du contrat              |
|----------------|------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| De 16 à 17 ans | 27% du SMIC<br>486.49€                               | 39% du SMIC<br>702.70€                              | 55% du SMIC<br>990.99€                              |
| De 18 à 20 ans | 43% du SMIC<br>774.77€                               | 51% du SMIC<br>918.91€                              | 67% du SMIC<br>1207.21€                             |
| De 21 à 25 ans | 53% du SMIC ou du minimum conventionnel<br>954.95€   | 61% du SMIC ou du minimum conventionnel<br>1099.10€ | 78% du SMIC ou du minimum conventionnel<br>1405.40€ |
| 26 ans et plus | 100% du SMIC ou du minimum conventionnel<br>1801.80€ |                                                     |                                                     |

Le coût de la formation est pris en charge par l'Opérateur de Compétences (OPCO) ou le CNFPT dont dépend l'entreprise. Se renseigner auprès de l'UFA.

### ACCOMPAGNEMENT VERS L'ENTREPRISE – EMPLOYEUR D'APPRENTI(E)S

Pour les apprentis : L'UFA d'Ancenis accompagnent les candidats tout au long de leur recherche d'entreprise : diffusion des offres d'alternance, mise en relation avec les entreprises.

Pour les stagiaires (hors apprentis), le CFP vous aide dans les démarches de recherches de stage grâce à un catalogue des entreprises du pays d'Ancenis.

### LA FORMATION

#### Enseignements de spécialité

| Activités types                                      | Compétences professionnelles                                      |
|------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| Développement de la relation client et vente conseil | Assurer la veille informationnelle                                |
|                                                      | Réaliser des études commerciales                                  |
|                                                      | Vendre                                                            |
|                                                      | Entretenir la relation client                                     |
| Animation et dynamisation de l'offre commerciale     | Elaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services |
|                                                      | Organiser l'espace commercial                                     |
|                                                      | Développer les performances de l'espace commercial                |
|                                                      | Concevoir et mettre en place la communication commerciale         |
|                                                      | Evaluer l'action commerciale                                      |
| Gestion opérationnelle                               | Gérer les opérations courantes                                    |
|                                                      | Prévoir et budgétiser l'activité                                  |
|                                                      | Analyser les performances                                         |
| Management de l'équipe commerciale                   | Organiser le travail de l'équipe commerciale                      |
|                                                      | Recruter les collaborateurs                                       |
|                                                      | Animer l'équipe commerciale                                       |
|                                                      | Evaluer les performances de l'équipe commerciale                  |

Mis à jour le 19/05/2025

**Enseignements généraux :**

Culture générale et expression

Langue vivante étrangère

Culture économique, juridique et managériale

**MÉTHODES MOBILISÉES**

La formation est assurée en présentiel par des cours théoriques et des travaux pratiques dédiés à la spécialité. La formation pratique en entreprise est placée sous la responsabilité d'un Maître d'apprentissage.

**MODALITÉS D'ÉVALUATION**

Evaluations au cours de la formation + examens en fin de formation

[Règlement d'examen](#)

**ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP**

L'accueil et l'organisation de la formation pour les personnes en situation de handicap seront systématiquement étudiés par le Référent Handicap de l'organisme de formation. Renseignements auprès de Sandrine BEJENNE : [sandrine.bejenne@stfelixlasalle.fr](mailto:sandrine.bejenne@stfelixlasalle.fr).

**POURSUITE D'ÉTUDES**

- Licences professionnelles du domaine commercial
- Licences professionnelles du domaine négociation
- Licences professionnelles du domaine management
- Licences professionnelles du domaine gestion
- Licences générales et Ecole de commerce
- Bachelor commerce
- Bachelor négociation
- Bachelor management
- Bachelor gestion

**CONTACTS**

Renseignements auprès du secrétariat de l'organisme de formation : CFP-UFA Ancenis, 47 boulevard Vincent –Accès Impasse Georges Clémenceau- 44153 Ancenis- tél : 02.40.96.41.22

*Mis à jour le 19/05/2025*