

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). 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 13/02/2026

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^{er} janvier 2026 (SMIC 1 823,03 € 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 492,22 €	39% du SMIC 710,98 €	55% du SMIC 1 002,67€
De 18 à 20 ans	43% du SMIC 783,90 €	51% du SMIC 929,75 €	67% du SMIC 1 221,43€
De 21 à 25 ans	53% du SMIC ou du minimum conventionnel 966,21 €	61% du SMIC ou du minimum conventionnel 1 112,05 €	78% du SMIC ou du minimum conventionnel 1 421,97€
26 ans et plus	100% du SMIC ou du minimum conventionnel 1 823,03 €		

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 13/02/2026

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.

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 13/02/2026