

 <p>ÉCOLE PRIVÉE RIVE G@UCHE P E R P I G N A N</p>	<p>3, rue du PUIITS QUI CHANTE 66000 PERPIGNAN</p> <p>PREPARATION AUX DIPLOMES D'ETAT</p> <p>Tel :04 68-51-14-7 ecole.rivegauche@gmail.com</p>
--	---

PROGRAMME FORMATION EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL
550 heures par an pendant deux ans

GESTION OPERATIONNELLE: 120 h par an

À l'aide d'indicateurs de performance, étude de la gestion quotidienne de l'unité commerciale et d'opérations commerciales plus ponctuelles dans le respect des contraintes d'objectifs et de budgets de la politique commerciale. Etude de la maintenance et du renouvellement des équipements pour assurer le fonctionnement de l'unité commerciale. Evaluation du niveau de participation aux décisions d'investissement qui varie en fonction du format de l'unité commerciale et de l'autonomie. Suivi des résultats par la comptabilité et proposition des mesures correctrices. Les différentes tâches nécessitent le recours aux outils, les approvisionnements assurés et optimisés, suivi des stocks rigoureux, calculs de trésorerie et propositions de prix réalistes.

DEVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT, VENTE CONSEIL, ANIMATION, DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE : 240 h par an

La mercatique, la distribution, le commerce et la commercialisation. Prévoir, stimuler, susciter et renouveler les besoins des consommateurs. Adaptation de l'appareil de production et de l'appareil commercial. Etude et segmentation du marché, analyse des documents existants. Etude de la consommation : enquêtes, prévision de la demande. Gestion des stocks et détection des besoins au niveau commercial-achat. Etude des marchés de biens de production et des biens de consommation. Actions de détection des besoins dans le cas de l'entreprise commerciale. Recherche des produits correspondant aux besoins détectés et suggestion des modifications éventuelles. Connaissance et vie du produit. Processus de conception et de fabrication. Prospection des clients et prospection des fournisseurs. Evaluer le coût de la commercialisation. Participer à la réalisation de la promotion commerciale : agir auprès des intermédiaires. Agir auprès des utilisateurs et des consommateurs : objectifs, part de marché, image du produit, de la marque, de l'entreprise, action publicitaire.

CULTURE ECONOMIQUE JURIDIQUE ET MANAGERIALE: 110h par an

Les acteurs de la vie économique et sociale. La monnaie et le financement de l'économie. Les formes d'organisation de l'activité économique et les principaux types d'économies réelles à divers niveaux de développement. L'entreprise : définition et modes d'analyse. L'activité commerciale, l'activité productive. La logistique. Le financement. Organisation d'un système d'information : condition de la cohésion fonctionnelle et sociale de l'entreprise. Les types de décision et les outils d'aide à la décision ; Les sources du Droit objectif. L'organisation judiciaire. Concept juridique d'entreprise : entreprise individuelle et entreprise sociétaire. Statut condition juridique du commerçant.

LANGUE VIVANTE (espagnol ou anglais) : 40h par an

Etude du vocabulaire commercial usuel. Organisation de l'entreprise et commerce extérieur.

CULTURE et EXPRESSION 40h par an

Le but est de rendre les étudiants aptes à une communication efficace dans la vie courante professionnelle : maîtrise des techniques d'expression écrite et orale.

Les épreuves du BTS se déroulent chaque année de mi mai à fin juin.

L'établissement

L'Entreprise

Le salarié