



AGRICULTURE

BÂTIMENT
TRAVAUX
PUBLICS,
PERFORMANCE
ÉNERGETIQUE

INDUSTRIE

SANTE / SOCIAL

TERTIAIRE

HOTELLERIE
RESTAURATION
TOURISME

FORMATIONS
GÉNÉRALES,
SOCLE / CLEA

ACCOMPAGNEMENT
ET DÉVELOPPEMENT
PERSONNEL

PREVENTION /
SECURITE

TRANSPORT /
LOGISTIQUE

NUMERIQUE /
AUDIOVISUEL

LIEU DE LA FORMATION

CENTRE DE FORMATION DU GRETA CFA
AQUITAINE
LYCÉE ANTOINE LOMET - AGEN (47)
LYCÉE JB DE BAUDRE-AGEN (47)

PUBLIC CONCERNÉ

En Contrat d'Alternance :

Contrats d'apprentissage ou de professionnalisation

- Jeunes de 16 à 29 ans
- Demandeurs d'emploi de plus de 26 ans

Salarié

- En CPF de transition professionnelle

PRÉ-REQUIS

Niveau requis :

Etre titulaire d'un titre ou diplôme de niveau IV, général, technologique (STMG) ou professionnel (Gestion et administration, Commerce, Vente)

Qualités requises :

Assiduité, Rigueur, Méthodologie, Responsabilité, Organisation, Autonomie

DÉBUT DE LA FORMATION

01/09/2021

MODALITÉS DE FINANCEMENT

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- CPF transition Professionnelle (ex CIF)
- Financement personnel
- Formation en alternance
- Plan de développement des compétences
- PRO-A (ex Période de PRO)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le technicien supérieur en Management Commercial Opérationnel prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il maîtrise les techniques essentielles de management opérationnel, de gestion et d'animation commerciale. Il utilise ses compétences en communication dans son activité courante. Il met en œuvre en permanence les applications et technologies digitales ainsi que les outils de traitement de l'information.

Il exerce les activités suivantes :

Développement de la relation client et vente conseil

- Collecter, analyser et exploiter de l'information commerciale
- Conseiller et vendre
- Suivre et relancer ses clients
- Veiller à la qualité de services
- Fidéliser la clientèle
- Développer le portefeuille client

Animation et dynamisation de l'offre commerciale

- Elaborer et adapter l'offre de produits et de services
- Agencer l'espace commercial
- Maintenir un espace commercial attractif et fonctionnel
- Mettre en œuvre l'offre de produits et de services
- Organiser les promotions et les animations commerciales
- Concevoir et mettre en place la communication interne et externe
- Analyser et suivre l'action commerciale

Gestion opérationnelle

- Fixer des objectifs commerciaux
- Gérer des approvisionnements et suivre les achats
- Gérer les stocks
- Suivre les règlements
- Elaborer des budgets
- Gérer les risques liés à l'activité commerciale
- Participer aux décisions d'investissement
- Analyser les performances de son équipe commerciale
- Mettre en œuvre du reporting

Management de l'équipe commerciale

- Evaluer les besoins en personnel
- Répartir les tâches
- Réaliser le planning de son équipe commerciale

VOS CONSEILLERS DE L'AGENCE DU LOT-ET-GARONNE

Jean-Frédéric N'GUETTA
Conseiller en Formation Continue
jean-frederic.nguetta@greta-cfa-
aquitaine.fr
05 53 76 02 54
06 84 78 65 58

Béatrice SIMON
Assistante Commerciale
beatrice.simon@greta-cfa-aquitaine.fr
05 53 76 02 54

Anne-Sophie BYCZKO
Assistante Administrative
anne.sophie.byczko@greta-cfa-aquitaine.fr
05.53.76.02.54



AGRICULTURE

BATIMENT
TRAVAUX
PUBLICS,
PERFORMANCE
ENERGETIQUE

INDUSTRIE

SANTE / SOCIAL

TERTIAIRE

HOTELLERIE
RESTAURATION
TOURISME

FORMATIONS
GENERALES,
SOCLE / CLEA

ACCOMPAGNEMENT
ET DEVELOPPEMENT
PERSONNEL

PREVENTION /
SECURITE

TRANSPORT /
LOGISTIQUE

NUMERIQUE /
AUDIOVISUEL

- Organiser le travail
- Recruter et intégrer un nouveau collaborateur commercial
- Animer et valoriser son équipe
- Evaluer les performances individuelles et collectives de l'équipe
- Individualiser de la formation des membres de l'équipe

CONTENU DE LA FORMATION

Programme Bulletin Officiel Éducation Nationale (Arrêté du 15 octobre 2018)

Domaines professionnels :

- Développement de la relation client et vente conseil
- Gestion opérationnelle
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Management de l'équipe commerciale
- Communication

Domaines généraux :

- Culture générale-Expression écrite et orale
- Culture économique, juridique et managériale
- Anglais

CONDITIONS DE FORMATION

DURÉE

Sur 2 années de septembre 2020 à juin 2022

RYTHME

Formation en alternance : Selon planning mis en place

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Suivi des activités en entreprise par un formateur référent, avec livret pédagogique

Evaluations orales et écrites tout au long de la formation

Examens blancs

Validation partielle en CCF (contrôle continu en cours de formation) pour les unités suivantes :

- E22 : Oral Anglais
- E4 : Développement de la relation client et vente
- E6 : Management de l'équipe commerciale

VOS CONSEILLERS DE L' AGENCE DU LOT-ET-GARONNE

Jean-Frédéric N'GUETTA
Conseiller en Formation Continue
jean-frederic.nguetta@greta-cfa-
aquitaine.fr
05 53 76 02 54
06 84 78 65 58

Béatrice SIMON
Assistante Commerciale
beatrice.simon@greta-cfa-aquitaine.fr
05 53 76 02 54

Anne-Sophie BYCZKO
Assistante Administrative
anne.sophie.byczko@greta-cfa-aquitaine.fr
05.53.76.02.54



CONDITIONS D'ADMISSION

- Dossier d'inscription
- Entretien individuel
- Test de culture générale

PROFIL DES INTERVENANTS

Enseignants certifiés et agrégés du Lycée Jean-Baptiste de BAUDRE, Membres des commissions et jury d'examens

VOS CONSEILLERS DE L' AGENCE DU LOT-ET-GARONNE

Jean-Frédéric N'GUETTA
Conseiller en Formation Continue
jean-frederic.nguetta@greta-cfa-
aquitaine.fr
05 53 76 02 54
06 84 78 65 58

Béatrice SIMON
Assistante Commerciale
beatrice.simon@greta-cfa-aquitaine.fr
05 53 76 02 54

Anne-Sophie BYCZKO
Assistante Administrative
anne.sophie.byczko@greta-cfa-aquitaine.fr
05.53.76.02.54