

BTS Management Commercial Opérationnel option Santé

Prérequis

- Être âgé(e) de moins de 30 ans (pour les personnes en situation de handicap, aucune limite d'âge)
- Avoir le baccalauréat
- Être inscrit(e) dans un institut de formation partenaire

Rythme d'alternance

- 2 jours à l'institut de formation / 3 jours en entreprise
 - Formation théorique: 1 390h
 - 2065h en entreprise

Durée

- 24 mois

Poursuite d'études

- Bachelor Promotion & Marketing des produits et services de la santé
- Bachelor Management des Structures médico-sociales et de santé

Résultat diplôme

Ouverture de formation

Tarif de la formation

Pour l'apprenti, la formation est GRATUITE. C'est l'entreprise d'accueil qui finance la formation.

Le BTS Management Commercial Opérationnel option Santé

permet de former des agents commerciaux, chefs de produits et de services, des coordinateurs d'équipe commerciale, dotés de compétences managériales, commerciales et de savoir-faire dans le domaine de la santé.

Ces professionnels maîtriseront l'approche du système de santé et de sa structure, les différents types de professionnels de santé et leurs spécificités « métier », les services et les soins. Ils pourront comprendre les besoins des usagers, proposer des prestations adaptées et assurer des services efficaces.

Les objectifs visés sont de faire coïncider la demande des utilisateurs du système à l'offre disponible et de communiquer avec les utilisateurs à travers les canaux et les modalités adaptées.

Institut de formation partenaire

[IFAMS - PARIS \(75\)](#)

Tel: 01.88.40.60.80

BTS Management Commercial Opérationnel option Santé

NIVEAU 5

Objectifs

- Apprendre à gérer une unité commerciale dans le secteur spécifique du médical et du pharmaceutique
- Maîtriser les caractéristiques de la relation client avec des professionnels du monde de la santé
- Mettre en place une offre marketing dédiée spécifiquement aux produits et aux services de santé

Programme

Contenu de la formation

- Culture générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale
- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale
- Langue vivante étrangère

Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active et participative
- Apports de connaissances
- Travaux pratiques en sous-groupes
- Mises en situations professionnelles

Validation

La validation des études s'effectue par un contrôle continu, un examen final, ou en combinant l'un et l'autre.

Intervenants

Formateurs permanents, intervenants extérieurs, experts dans les différents domaines de la formation

Contacts au CFA ADAFORSS

INSCRIPTION AU CFA

Carole BAULIN
01.75.61.83.96
carole.baulin@adafors.fr

ACCOMPAGNEMENT A LA RECHERCHE D'EMPLOYEURS

Jean DUPRAT
01 70 23 23 57
Jean.duprat@adafors.fr

HANDICAP

*Si vous êtes en situation de handicap,
merci de contacter notre référent pour
l'étude de votre dossier:*

Aurélie DARDÉ
01 80 46 30 61
aurelie.darde@adafors.fr

