

# BTS EN ALTERNANCE

## MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

BAC  
+2

TITRE RECONNU PAR  
L'ÉTAT DE NIVEAU 5

N° RNCP : 38362



### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel a pour perspective de prendre la responsabilité 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.

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Cours alternant des apports théoriques et des exercices pratiques.
- Une équipe pédagogique composée de formateurs et de professionnels diplômés issus du monde de l'entreprise.

### RYTHME PÉDAGOGIQUE

- **DURÉE** : 2 ans (1350 h).
- **RYTHME D'ALTERNANCE** : 19 semaines d'école / 33 semaines en entreprises. Rythme de formation permettant de concilier une immersion professionnelle et une formation complète.

#### À LA FIN DE LA FORMATION, VOUS OBTENEZ

*Sous condition de validation (voir règlement d'examen)*

- Le BTS Management Commercial Opérationnel



#### CONDITIONS D'ADMISSION

- Baccalauréat obtenu\*
- Dossier scolaire
- Entretien individuel

*\*Autre profil : contactez-nous*



#### PUBLIC

- Étudiants
- Salariés (reconversion, promotion)
- Demandeurs d'emploi
- Accessibilité aux publics en situation de handicap



#### COMPÉTENCES CLÉS

- Capacité d'écoute
- Organisation et ouverture d'esprit
- Aptitude à la communication
- Aptitude au travail en équipe
- Sens des responsabilités



#### TARIFS & PRISE EN CHARGE

13 500 € pour les deux années d'études.  
100% pris en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil.

# Votre programme

**DURÉE DE FORMATION :**  
**1350H SUR 2 ANS**

## DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT ET ASSURER LA VENTE CONSEIL

Réaliser et exploiter des études commerciales. Vendre dans un contexte omnicanal. Maîtriser les techniques de vente. Suivre les évolutions des attentes du client. Accompagner le client. Fidéliser la clientèle. Accroître la « valeur client ».

## ANIMER ET DYNAMISER L'OFFRE COMMERCIALE

Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services. Analyser l'offre et la demande. Construire et/ou adapter l'offre de l'unité commerciale. Développer les performances de l'espace commercial. Mettre en valeur les produits. Proposer et organiser des opérations promotionnelles. Concevoir et mettre en place la communication commerciale.

## ASSURER LA GESTION OPÉRATIONNELLE

Gérer les opérations courantes. Garantir les approvisionnements. Gérer les stocks. Suivre les règlements et la trésorerie. Fixer les prix. Fixer des objectifs commerciaux. Élaborer des budgets. Analyser les performances. Concevoir et analyser un tableau de bord. Analyser la rentabilité de l'activité.

## MANAGER L'ÉQUIPE COMMERCIALE

Organiser le travail de l'équipe commerciale. Réaliser les plannings. Recruter des collaborateurs. Animer l'équipe commerciale. Conduire une réunion et un entretien. Accompagner et motiver l'équipe. Participer à la formation des collaborateurs. Gérer les conflits et les situations de crise. Évaluer les performances de l'équipe commerciale. Mesurer et analyser les performances individuelles et collectives.

## CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée. Proposer des solutions argumentées en mobilisant des notions économiques, juridiques ou managériales. Prendre des décisions opérationnelles intégrant les dimensions, économiques, juridiques et managériales.

## CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

Développer sa culture générale. Travailler l'expression écrite. Synthétiser un document.

## LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE

Compréhension et production de documents écrits. Compréhension et interactions orales.

## SPÉCIALITÉ WEBMARKETING

Acquérir les bases de création d'un site internet et comprendre le fonctionnement du marketing en ligne.

## RÈGLEMENT D'EXAMEN

L'appréciation du travail se fera tout au long de l'année. Le travail continu tient une place particulièrement importante dans notre appréciation de la progression d'un étudiant. Des évaluations relatives aux attentes professionnelles rythmeront la formation de cette année.

## VALIDATION D'EXAMEN

### SYSTÈME D'ÉVALUATION

- Contrôle continu avec épreuves écrites et soutenances orales.
- Examens blancs écrits et oraux en cours et en fin de formation avec remise de bulletins de notes et appréciations de l'équipe pédagogique.
- Tout au long de son parcours pédagogique, l'étudiant devra réaliser différentes missions au sein de son entreprise qui seront présentées lors de l'examen final.

## Poursuite d'études

- Bachelor Commercial & Marketing
- Bachelor Communication
- Bachelor Immobilier

## Emplois visés

- Vendeur (euse) en magasin
- Manager (euse) de rayon
- Adjoint(e) de magasin
- Responsable de magasin