

BTS Management Commercial Opérationnel



CERTIFICATEUR : MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE

RNCP 38362 - ENREGISTRÉ LE 01 JANVIER 2024

BAC+2, NIVEAU 5 - N°UAI : 0360777Z - CODE DIPLÔME : 32031213



OBJECTIFS

A l'issue de la formation, le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel sera capable de :

- Élaborer, mettre en valeur et adapter en continu son offre de produits et de services
- Dynamiser et maintenir un espace commercial attractif et fonctionnel
- Concevoir et mettre en œuvre la communication interne et externe de l'unité commerciale
- Organiser le travail de l'équipe commerciale et challenger ses performances
- Développer et fidéliser sa clientèle



PROGRAMME

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL (537,5 h)

Culture générale et expression
Langue vivante étrangère (anglais)
Culture économique, juridique et managériale

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS (790 h)

Développement de la relation client et vente conseil (175 h)

Assurer la veille informationnelle
Réaliser des études commerciales
Vendre
Entretenir la relation client

Savoirs technologiques et Web (102,5 h)

Assurer la veille informationnelle (recherche et mise à jour)
Mobiliser les ressources numériques (sélection et

hiérarchisation)

Exploiter l'information pour la prise de décision

Savoir manipuler les outils numériques (Word, Excel, FORMS, PPT, Genially, CRM)

Animation et dynamisation de l'offre commerciale (170 h)

Élaborer 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

Évaluer l'action commerciale

Gestion opérationnelle (172,5 h)

Gérer les opérations courantes

Prévoir et budgétiser l'activité

Analyser les performances

Management de l'équipe commerciale (170 h)

Organiser le travail de l'équipe commerciale
Recruter des collaborateurs
Animer l'équipe commerciale
Évaluer les performances de l'équipe commerciale

INTÉGRATION, PRÉPARATION ÉPREUVES ET DOSSIERS (42,5 H)

BTS BLANC (32,5 H)

CCF (32,5 H)



Accessible aux personnes en situation de handicap
Réfèrent handicap : 02 54 53 52 05

PUBLIC – PRÉREQUIS

Tout public
Recrutement sur dossier avec entretien de motivation
Être titulaire d'un Baccalauréat ou toute autre certification de niveau 4

MÉTIERS VISÉS

Adjoint de magasin, responsable de magasin, chef de rayon, assistant marketing, attaché commercial, conseiller de vente, animateur des ventes...

PÉDAGOGIE

Face à face pédagogique alternant cours magistraux et mises en situation professionnelle (dont jeu d'entreprise)
E-learning sur une plateforme collaborative
Salles dédiées aux pédagogies actives, collaboratives
Salles informatiques avec logiciels spécifiques à la formation
Apprenants encadrés par un responsable de formation et une équipe de formateurs issus du milieu professionnel

MOYENS ET OUTILS

Supports de cours, vidéos, cas pratiques, plateformes collaboratives et interactives
Assistances technique et pédagogique appropriées
Contact : 02 54 53 52 90

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Épreuves ponctuelles orales (présentation des dossiers professionnels) et écrites (études de cas et cas de synthèse)
Contrôle en cours de formation

DURÉE

1 435 heures

RYTHME D'ALTERNANCE

1 semaine en entreprise/1 semaine au Campus

DATE FOMATION

Du 09/09/2024 au 30/06/2026

PRIX

8 500 €/alternant/an

Pour aller plus loin et découvrir toute notre offre de formations, rendez-vous dès à présent sur

www.campus-centre.fr



CONTACT

BENJAMIN BEURRIER

16 Place Saint Cyran
36 000 CHATEAUROUX
02 54 53 52 13
benjamin.beurrier@indre.cci.fr

Siret : 183 600 014 000 58
N° d'activité formation : 2436P000136

