

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

BAC
+2

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

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

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

Développement de la relation client et vente conseil

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

Savoirs technologiques et Web

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

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

Gérer les opérations courantes

Prévoir et budgétiser l'activité

Analyser les performances

Management de l'équipe commerciale

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

BTS BLANC

CCF



Accessible aux personnes
en situation de handicap

Référent 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 sur 2 ans

DISTANCIEL

20 heures

RYTHME D'ALTERNANCE

1 semaine en entreprise/1 semaine au Campus

DATE FORMATION

Du 08/09/2025 au 09/07/2027

PRIX

8 500 €/alternant/an. Financement
possible (OPCO, CPF, CPF PTP...).



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

