

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 (EU 120 ECTS) - N°UAI : 03607772 - CODE DIPLÔME : 32031213



OBJECTIFS

BAC
+2

À 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

BTS BLANC

CCF

PUBLIC – PRÉREQUIS

1^{re} année : Être titulaire d'un baccalauréat (général, technologique, professionnel) ou toute autre certification équivalente de niveau 4

2^e année : 1^{ère} année de BTS de la même spécialité validée ou redoublement

MÉTIER VISÉ

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

MISSIONS EN ENTREPRISE

- Manager comme un professionnel pour booster l'engagement de l'équipe commerciale
- Gérer la logistique et les opérations commerciales
- Conseiller et suivre de la clientèle
- Fidéliser et gérer des litiges clients
- Gérer la relation fournisseur
- Gérer les stocks
- Mettre en valeur des produits ou services
- Créer et gérer des bases de données
- Réaliser des enquêtes de satisfaction

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

Épreuves ponctuelles écrites

Contrôle en cours de formation pour les matières professionnelles

DURÉE

Alternance : 1435 heures sur 2 ans
(dont 175 heures en distanciel)

Initiale : 1740 heures sur 2 ans
(dont 175 heures en distanciel)

RYTHME

Alternance : 1 semaine en entreprise
1 semaine au Campus

Initiale : 2 semaines/mois au Campus
14 à 16 semaines de stage

DATE FORMATION

Du 07/09/2026 au 07/07/2028

PRIX

Alternance : 8 500 €/an
(pris en charge par l'OPCO de l'entreprise)

Initiale : 2 000 €/an



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



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

