

Le **BTS Management Commercial Opérationnel** forme aux techniques de gestion et d'animation de l'offre commerciale. Le manager d'unité commerciale maîtrise le management d'équipe, la gestion opérationnelle, la gestion de la relation clients et de la relation fournisseurs. Il assure l'animation et la dynamisation de l'offre, notamment via les technologies digitales. L'autonomie et la diversité des missions varient selon la taille de l'entreprise. Polyvalent, le manager d'unité commerciale est force de proposition et impulse une dynamique commerciale au sein de l'entreprise.

Métiers visés

- Chef(fe) de rayon
- Chargé(e) de clientèle
- Conseiller(ère) commercial(e)
- Manager adjoint

Objectifs

- **Développer** la relation client et la vente conseil
- **Animer et dynamiser** l'offre commerciale
- **Manager** l'équipe commerciale
- **Gérer** l'unité commerciale



Diplôme

BTS Management Commercial Opérationnel

Diplôme d'État inscrit au RNCP 34031 au niveau 5

Modalités de formation

2 années d'études en contrat d'apprentissage

Parcours en 1 an possible (redoublement, suite à 1ère année validée ou autre BTS obtenu)

Durée totale du parcours : 1400 heures de formation / 700 heures si parcours en 1 an

Rythme alternance : 2 jours au CFA / 3 jours en entreprise (35h par semaine)

Modalités pédagogiques

Cours magistraux

Travaux pratiques

Plateau technique : ateliers professionnels, épicerie solidaire...

Admission

Pré-requis

Etre titulaire d'un baccalauréat ou titre de niveau 4 validé

Avoir entre 16 et 29 ans à la **signature du contrat**

Modalités de recrutement

Dépôt dossier de candidature **complet** (inscription entre mars et novembre)

Test de positionnement

Entretien individuel

Participation au parcours d'accompagnement à la recherche de contrat (optionnel)

Parcours aménagés

Date limite d'inscription en dernière année : octobre de l'année en cours

Entrée possible en formation sous statut de stagiaire de la formation professionnelle

3 mois avant la signature du contrat, sous réserve de validation par le CFA

Taux de réussite

Session 2022 : **59% de réussite**

Poursuite d'études

Licences ou licences professionnelles (gestion / commerce et distribution / management des organisations / droit, économie et gestion commerciale)

DEES en administration et gestion des entreprises

Bachelor en école de commerce

Accessibilité

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Référente handicap / aménagement de parcours : Alice DA ROCHA



Programme

Matières générales

- CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE
- CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION
- ANGLAIS
- OPTION LANGUE VIVANTE : ESPAGNOL
- OPTION : ENTREPRENEURIAT

Matières professionnelles

- DEVELOPPER LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL
Veille informationnelle, étude commerciale, vente
- ANIMER ET DYNAMISER L'OFFRE COMMERCIALE
Animation, développement de l'offre produits, communication commerciale
- GESTION OPERATIONNELLE
Opérations courantes, suivi budgétaire, analyse des performances
- MANAGER UNE EQUIPE COMMERCIALE
Planification du travail, recrutement, animation d'équipe

Modalités d'examen

Épreuves ponctuelles se déroulant entre mai et juin de la dernière année de formation

Matières	Durée et mode	Coefficient
Développement de la relation client et vente conseil	Epreuve orale - 30 minutes	3
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	Epreuve orale - 30 minutes	3
Gestion opérationnelle	Epreuve écrite - 3 heures	3
Management de l'équipe commerciale	Epreuve écrite - 2h30	3
Culture économique juridique et managériale	Epreuve écrite - 4 heures	3
Culture générale et expression	Epreuve écrite - 4 heures	3
LVE 1 Anglais	Epreuve orale - 20 minutes (+ 20 minutes préparation) Epreuve écrite - 2 heures	3
LVE 2 Espagnol	Epreuve orale - 20 minutes	Facultatif

Les + du CFA

Les options

- Entrepreneuriat
- LV2 : Espagnol
- Certificat de niveau d'anglais : TOEIC
- Plateforme de e-learning
- Dispositif ressources (remise à niveau, appui individualisé)
- Participation au développement de l'association des apprentis (communication, digitalisation...)

Les aides

- Formation gratuite pour l'apprenti(e), prise en charge par l'OPCO de l'entreprise
- Accompagnement à la recherche d'une entreprise
- Aide et accompagnement social

Les locaux

- Salles équipées de Tableaux Blancs Interactifs
- Plateau technique épicerie solidaire

Les services

- Restauration collective sur place
- Accès au CFA possible en bus

