

BTS Management Commercial Opérationnel

RNCP 34031 - Niveau 5



Formation diplômante
pré-requis
Baccalauréat obtenu

Objectifs

Le titulaire du **BTS Management Commercial Opérationnel** pourra prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.

Il/Elle gère la relation client et assure la gestion opérationnelle de l'unité commerciale (sur un lieu physique ou en ligne) et il manage une équipe commerciale.

En effet, il/elle sera capable :

- De permettre à un client d'accéder à une offre de produits ou de services
- De prendre en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre
- De gérer une "unité commerciale"
- De manager une équipe

Les entreprises dans lesquelles l'alternant peut évoluer :

- Des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés
- Des unités commerciales d'entreprises de production
- Des entreprises de commerce électronique
- Des entreprises de prestation de services
- Des associations à but lucratif et non lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services

Ce métier passionnera celles et ceux qui aiment le contact avec les gens et aiment manager, qui, fort de leur sens du service et de la satisfaction client, souhaitent exercer une fonction commerciale généraliste, avec de véritables perspectives d'évolution.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap

BTS Management Commercial Opérationnel

Aptitudes

- Bonne présentation et bonne élocution
- Bon contact, écoute et force de persuasion
- Autonomie et polyvalence
- Adaptabilité
- Sens des responsabilités
- Méthode, organisation
- Goût pour la relation client, la digitalisation et le e-commerce

Débouchés immédiats

- Conseiller(ère) de vente et de services
- Vendeur(se)/conseiller(ère)
- Vendeur(se)/conseiller(ère) e-commerce
- Chargé(e) de clientèle / chargé(e) du service client
- Manageur adjoint / second de rayon
- Manageur d'une unité commerciale de proximité

Evolution

- Chef des ventes / de rayon
- Responsable e-commerce
- Responsable de drive
- Manageur / responsable de rayon / d'une unité commerciale



Organisation de la formation

- En contrat d'alternance
- 1 semaine au cfa / 1 semaine en entreprise
ou 2 jours/ 3 jours
1350 Heures de formation
- Durée : 2 ans

Pas de frais de scolarité ou d'inscription pour l'alternant, formation prise en charge selon les modalités de l'OPCO.

Principaux enseignements

Enseignement général

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

Enseignement professionnel

- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'unité commerciale

Dossier de présentation du projet

professionnel - validation

- Contrôle continu des connaissances
- Diplôme d'Etat - examen de l'Education Nationale
- Unité ECTS permettant la poursuite d'étude dans un cadre universitaire

Organisation pédagogique

Méthodes mobilisées

Cours magistraux, ateliers, TD, TP, mode-projet, travail en autonomie, entretiens individuels
En FOAD : plateforme e-learning, cours et TP/TD en visioconférence

Modalités d'évaluations

Devoirs sur table, devoirs maison, exposés, projets personnels et de groupes. Epreuves ponctuelles écrites et orales, examens blancs.

Modalités de candidature

Examen du dossier, entretien de motivation, et signature d'un contrat d'alternance.

Qualiopi 
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
-Actions de formation
-Validation des acquis de l'expérience
-Centre de bilan de compétences
-Centre de formation par apprentissage