



BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

RNCP N°38362 - MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE

Date d'enregistrement de la certification : 11-12-2023

Le contexte commercial a changé. La digitalisation, la multiplication des canaux de vente, l'évolution de la demande, des modes de consommation, de l'offre concurrentielle... des facteurs que l'unité commerciale doit prendre en compte dans la mise en œuvre de nouvelles actions commerciales et managériales.

Ces évolutions ont modifié les métiers du commerce et impliquent une polyvalence fonctionnelle et opérationnelle des acteurs de l'unité commerciale.

OBJECTIFS

- Prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale
- Prendre en charge la relation client dans sa globalité, l'animation et la dynamisation de l'offre
- Assurer la gestion opérationnelle de l'unité commerciale et le management de son équipe commerciale

SECTEURS PROFESSIONNELS

- Entreprise de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés
- Unité commerciale d'entreprise de production
- Entreprise de commerce électronique
- Entreprise de prestation de services
- Association à but lucratif de distribution de produits et/ou de services

DÉBOUCHÉS

- Conseiller de vente - Vendeur conseil
- Conseiller e-commerce
- Chargé du service client ou de clientèle
- Manager adjoint / Second de rayon / Manager d'une unité commerciale de proximité

POURSUITE D'ÉTUDES

Licence générale ou professionnelle, Master – Exemples :

- Licence professionnelle Marketing Manager Opérationnel
- Licence professionnelle Commerce en ligne / e-commerce
- Licence professionnelle Management des Points de Vente



www.optima-formation.com

CONTACT

04 94 62 70 00

contact@optima-formation.com

LIEU DE FORMATION

15, Boulevard de Strasbourg
83 000 TOULON

ACCESSIBILITÉ PSH

Nous contacter

INSCRIPTION

Sur rendez-vous à partir de décembre N : Tests d'évaluation et entretien individuel

PRÉ-REQUIS

Diplôme validé de Niveau IV (Bac général, technologique, professionnel ou équivalent)

DISPOSITIF

En alternance : contrat de *professionnalisation* ou *d'apprentissage* avec une entreprise ; formation gratuite

En initial : formation payante 450€/mois (sur 7 Mois en 1^{ère} année et 8 mois l'année suivante)
14 semaines de stage

Rythme : 2 jours de formation / 3 jours d'entreprise par semaine

DURÉE

Apprentissage : 1350 heures de Septembre de l'année N à Juin de l'année N+2

Professionnalisation : 1200 heures d'Octobre de l'année N à Juin de l'année N+2

MATÉRIEL

Prévoir achat de manuels scolaires

U1 - CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

Maîtrise des techniques d'expression écrite
Entraînement d'analyse et de synthèse à partir de textes d'actualité
Exposé oral, analyse et résumé d'un texte

U2 - COMMUNICATION EN LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE 1: COMPRÉHENSION DE L'ÉCRIT ET EXPRESSION ÉCRITE

Expression écrite et compréhension écrite

U3 - COMMUNICATION EN LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE 1: COMPRÉHENSION DE L'ORAL, PRODUCTION ORALE EN CONTINU ET EN INTERACTION

Compréhension orale

U4 - CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

Intégration de l'entreprise dans son environnement
Régulation de l'activité économique
Organisation de l'activité de l'entreprise
Impact du numérique sur la vie de l'entreprise
Mutations du marché
Choix stratégiques de l'entreprise

U5- DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT ET ASSURER LA VENTE CONSEIL

Assurer la veille informationnelle
Réaliser et exploiter des études commerciales
Vendre dans un contexte omnicanal
Entretenir la relation client

U6 - ANIMER ET DYNAMISER 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

U7 - ASSURER LA GESTION OPÉRATIONNELLE

Gérer les opérations courantes
Prévoir et budgétiser l'activité
Analyser les performances

U8- MANAGER L'ÉQUIPE COMMERCIALE

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

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel
Apports théoriques sur la base du référentiel de l'Éducation Nationale
Formateurs professionnels

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle continu
2 BTS Blancs / an
Nous ne proposons pas la formation par acquisition progressive de Blocs de Compétences.

EXAMEN FINAL DE L'ÉDUCATION NATIONALE

ÉPREUVES ORALES

E3 - Langue Vivante Étrangère : Anglais

Coef : 1.5 - Durée : 40mn

E5 - Développement de le Relation Client et Vente Conseil

Coef : 3 - Durée : 30mn

E6 - Animation et Dynamisation de l'Offre Commerciale

Coef : 3 - Durée : 30mn

ÉPREUVES ÉCRITES

E1 - Culture Générale et Expression Française

Coef : 3 - Durée : 4h

E2 - Langue Vivante Étrangère : Anglais

Coef : 1.5 - Durée : 2h

E4 - Culture Économique, Juridique et Managériale

Coef : 3 - Durée : 4h

E7 - Gestion Opérationnelle

Coef : 3 - Durée : 3h

E8 - Management de l'Équipe Commerciale

Coef : 3 - Durée : 2h30