

BTS Management Commercial Opérationnel

120 ECTS

Diplôme d'Etat (niveau 5)

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Avec l'explosion du **e-commerce** et l'apparition des **nouveaux modes de consommation**, le **Commerce et la Vente** demeurent des secteurs porteurs d'activité, avec de nombreuses opportunités d'emploi.

Plus de 3 millions de postes sont ainsi concernés en France. De nouveaux métiers se créent tous les jours dans ce secteur. Des perspectives intéressantes s'offrent toujours pour les jeunes diplômés.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Manager une équipe
- Assurer la gestion opérationnelle
- Organiser des projets d'action commerciale et de management
- Gérer l'offre de produits et de services
- Développer une relation pérenne avec la clientèle
- Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale

FINALITÉS PROFESSIONNELLES

- Vendeur conseil
- Chargé de clientèle
- Second de rayon dans la grande distribution
- Responsable e-commerce, drive ou de caisse
- Conseiller des ventes

PUBLIC VISÉ

- Etre titulaire d'un Baccalauréat ou équivalent
- Sens du contact et de la relation client
- Capacité à communiquer et à s'intégrer à une équipe
- Ecoute active, autonomie et adaptabilité
- Esprit d'analyse et de synthèse
- Volonté de toujours progresser
- Maîtrise des outils digitaux et du traitement de l'information

CONDITIONS D'ADMISSIONS

ENTRETIEN DE SÉLECTION BASE SUR :

- Les notes et les appréciations des bulletins scolaires
- Le relevé des notes du Baccalauréat
- L'entretien individuel de motivation
- Le test de personnalité
- Les tests d'orthographe et de logique

PÉDAGOGIE

- Cours dispensés par des professionnels reconnus dans le domaine de spécialité
- Accompagnement individualisé sur les dossiers « Développement de la relation client et vente conseil » et « Animation et dynamisation de l'offre »
- Les cas pratiques et les mises en situations professionnelles sont privilégiées dans l'ingénierie pédagogique

CYCLE DE FORMATION

Durée de la formation 1350 h de cours sur 24 mois, 1,5 jours de cours par semaine (14 heures) et 3,5 jours en entreprise

COÛT DE LA FORMATION EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Tarifs de France Compétence, sans reste à charge pour l'Entreprise

BTS Management Commercial Opérationnel

120 ECTS

Diplôme d'Etat (niveau 5)

PROGRAMME - DURÉE DE LA FORMATION :

24 MOIS – 1350 H

MANAGEMENT DE L'EQUIPE
COMMERCIALE - 144h

ANIMATION ET DYNAMISATION DE
L'OFFRE COMMERCIALE - 274h

- Cours - 152h
- Travaux dirigés - 122h

LANGUE VIVANTE ETRANGÈRE -
124h

CULTURE GÉNÉRALE ET
EXPRESSION - 124h

GESTION OPÉRATIONNELLE - 178h

DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION
CLIENT ET VENTE CONSEIL - 276h

- Cours - 153h
- Travaux dirigés - 123h

CULTURE ECONOMIQUE JURIDIQUE
ET MANAGÉRIALE - 230h

SUIVI ET SYSTÈME D'ÉVALUATION

- Feuille d'émargement à signer par le formateur et l'alternant pour chaque cours, attestant de la réalisation de l'action de formation.
- Contrôles continus en cours de formation et des partiels en conditions d'examen
- Evaluations sous forme écrite et orale.
- Suivis individualisés des dossiers professionnels.

Les cas pratiques et mises en situation professionnelles sont privilégiés dans l'ingénierie pédagogique.

CONDITIONS D'OBTENTION DU DIPLÔME

- Le BTS «**Management Commercial Opérationnel**» est un diplôme national organisé par l'Education Nationale, sous la forme d'épreuves ponctuelles en centre d'examen. La réussite à ces épreuves permet l'obtention du diplôme d'état niveau 5. Titre RNCP niveau 5 n°34031, Code Diplôme Fance Compétence n°32031213.

POURSUITE D'ÉTUDES

- Bachelor Responsable en Développement Marketing et Vente.
- Bachelor Chargé(e) d'Affaires Commerciales et Marketing Opérationnel.
- Bachelor Responsable de Clientèle Banque-Finance-Assurance.
- Mastère Manager de la Stratégie et de la Performance Commerciale – Option E-Business.
- Mastère Manager en Stratégie et Développement d'Entreprise.

