

## MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

BTS Management commercial opérationnel -  
Fiche RNCP 38362 - Codes NSF 310, 312 - Enregistré au RNCP le 11/12/2023 -  
Délivré par le MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE

Durée : **2 ans** (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation)

Rythmes d'alternance : **2 jours/3 jours puis 3 jours/2 jours**

Rentrée : **septembre**

Tarif : le coût de la formation est pris en charge par les OPCO.

- En cas de non-obtention de l'examen, il vous sera possible de conserver certains résultats validés. Chaque cas sera étudié de manière individuelle.

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire du BTS Management commercial opérationnel est formé pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site e-commerce...).

Il doit être capable de :

- Développer la relation client et la vente conseil
- Rechercher et exploiter les informations disponibles pour suivre et développer l'activité de l'unité commerciale
- Gérer et animer l'offre de produits et de services
- Assurer la gestion opérationnelle du point de vente
- Manager l'unité commerciale

### PROGRAMME

#### Matières professionnelles :

- Bloc 1 - Développer la relation client et assurer la vente conseil - Unité 41
- Bloc 2 - Animer et dynamiser l'offre commerciale - Unité 42
- Bloc 3 - Assurer la gestion opérationnelle - Unité 5
- Bloc 4 - Manager l'équipe commerciale - Unité 6

#### Matières générales :

- Bloc - Culture économique, juridique et managériale - Unité 3
- Bloc - Culture générale et expression - Unité 1
- Bloc - Langue vivante : compréhension de l'écrit et expression écrite - Unité 21
- Bloc - Langue vivante : compréhension de l'oral, production orale en continu et interaction - Unité 22

Le titulaire acquiert **120 ECTS** à l'obtention du diplôme.

### MÉTHODES MOBILISÉES

Cours magistraux, études de cas, ateliers professionnels, travail collaboratif, environnement numérique de travail.

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Au cours de l'année : devoirs sur table, devoirs maisons, QCM, examens blancs, oraux d'entraînements
- Obtention du diplôme : épreuve ponctuelle

### PRÉ-REQUIS

Attendus nationaux de la plateforme d'inscription dans l'enseignement supérieur Parcoursup :

- Disposer de compétences relationnelles
- Disposer d'une appétence pour le conseil client, la mise en avant des produits, l'animation d'une équipe, la valorisation d'un lieu de vente
- Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés
- S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale, ainsi qu'à leur environnement économique et juridique
- Collaborer et travailler en équipe dans le cadre d'une démarche de projet
- Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie
- Adopter des comportements et des codes professionnels

### CONDITIONS D'ADMISSION

- Niveau de recrutement : bac ES, bac STMG, bac pro commerce
- Sélection des candidats sur dossier
- Tests de positionnement / Entretien individuel
- Admission définitive à la signature d'un contrat en alternance

### DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Chef de rayon, directeur adjoint de magasin, animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur-conseil, téléconseiller, responsable e-commerce, responsable d'agence, chef des ventes...

### PARCOURS POST-DIPLÔME

- Insertion professionnelle
- Licence pro Management des activités commerciales
- Licence pro Commercialisation de produits et services
- L3 en Économie-gestion ou en sciences de gestion