

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

Code formation 320131213 – RNCP 38362

Formation sous contrat d'apprentissage

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

Objectif de la formation

- Assurer le management de l'équipe
- Assurer la gestion opérationnelle du point de vente
- Mettre en œuvre en permanence les applications et technologies digitales ainsi que les outils de traitement de l'information afin de développer l'activité de l'unité commerciale.
- Prendre en charge la relation clients dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre et intégrer la diversité des canaux dans cette démarche.

Contenu de la formation

Développement de la relation Client et Vente conseil

Unité 1

- La veille informationnelle
- Etudes commerciales, vente
- Développement et fidélisation de la clientèle dans un contexte omnicanal.

Animation et dynamisation de l'offre commerciale

Unité 2

- Elaboration et adaptation de l'offre de produits et services
- Organisation et développement des performances de l'espace commercial.
- Conception et mise en place de la communication commerciale et évaluation.

Gestion opérationnelle

Unité 3

- Gestion des opérations courantes
- Prévision et budgétisation de l'activité / analyse des performances.

Management de l'équipe commerciale

Unité 4

- Organisation du travail d'équipe
- Recrutement de collaborateurs.
- Animation et évaluation des performances de l'équipe commerciale.

Culture générale et expression, langue vivante étrangère (anglais), Culture économique, juridique et managériale.

Pré-requis, admission et aptitudes du candidat

- Admissibilité sur dossier de candidature et entretien. L'admission définitive est prononcée après signature du contrat d'apprentissage avec l'entreprise.
- Le candidat doit être *titulaire d'un baccalauréat* (général, technologique ou professionnel) ou *titre professionnel RNCP niveau 4*.
- Il doit être âgé de 16 à 29 ans ou au-delà dans certaines conditions (RQTH ou création entreprise)
- Il doit disposer de qualités organisationnelles et relationnelles, 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.
- Il sait évoluer dans des environnements numériques et digitalisés et adopter des comportements et postures professionnels.
- Il s'intéresse au management des entreprises, à la stratégie marketing et commerciale, à leur environnement économique et juridique, et aime collaborer et travailler en équipe dans le cadre d'une démarche projet.



Niveau Visé

Niveau 5 (Bac +2) ; 120 crédits ECTF

Tarif

Gratuité de la formation (prise en charge par l'OPCO)

Méthodes pédagogiques

- Animation de la formation par des professionnels du secteur
- Accompagnement individualisé
- Cas pratiques
- Activités en salle spécialisée
- Recours aux outils numériques et digitaux tout au long du parcours

Bloc de compétence

- <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38362>

Equivalence

Pour partie, les titres professionnels délivrés par le Ministère du Travail comprennent des compétences équivalentes au BTS Management Commercial Opérationnel.

Durée modalité et délai d'accès

- 1350 heures maxi en CFA / 2 ans au total maxi.
- Durée aménagée selon diplôme et expérience (nous consulter)
- 16h en CFA par semaine
- Entrée possible de septembre à décembre (nous contacter pour situation particulière)

Taux de réussite et satisfaction

- 1^{ère} promotion en 2027 (rentrée 2025)

Vie à Vouziers

- Cinéma – Théâtre, nombreuses associations sportives et culturelles, centre aquatique.

Accessibilité

- Si vous êtes en situation de handicap, nous contacter pour que l'on vous mette en relation avec notre référent handicap pour une présentation des mesures dédiées.

Modalités d'évaluation

- Pendant la formation : évaluations régulières dans chaque matière et bilans semestriels nécessaires à l'élaboration du livret scolaire.
- Validation du diplôme : Examen final avec la présentation aux épreuves ponctuelles écrites, orales et pratiques au terme du parcours du BTS.

Passerelles

- <https://www.onisep.fr/Ressources/Univers-Formation/Formations/Post-bac/classe-passerelle-vers-un-bts-pour-eleve-titulaire-d-un-baccalaureat-professionnel>

Débouchés professionnels

- Manager commercial,
- Chef des ventes
- Chef de rayon
- Chargé de clientèle.
- Responsable e-commerce
- Responsable d'agence
- Vendeur-conseil

Parcours Post diplôme

- Insertion professionnelle
- Bachelor Manager du développement commercial (RNCP 36149)
- Bachelor Responsable commerce retail (RNCP 37 787)
- Licence professionnelle management marketing opérationnel
- Licence économie-gestion

- Navette gare Rethel – Vouziers les lundi matin et vendredi soir.
- Rethel -Attigny -Vouziers
- Tourteron -Le Chesne -Vouziers
- Grandpré -Vouziers
- Hauviné - Machault -Semide - Grivy Loisy - Mars sous Bourcq -Vouziers

Contact

Estelle GUY ufacfa@saintlouisvouziers.fr