

BTS Management commercial Opérationnel

Mis à jour le 13 mai 2024

Conditions d'entrée et prérequis

- Baccalauréat technologique ou professionnel en lien avec le domaine.
- Avoir entre 15 et 29 ans révolus (possibilité de dérogations)
- Sans condition d'âge pour les personnes : reconnues travailleur handicapé, ayant un projet de création ou reprise d'entreprise nécessitant le diplôme, sur la liste des sportifs de haut niveau

Public visé

Public éligible à la signature d'un contrat d'apprentissage

Rythme

Alternance

Durée en centre

1350 heures

Validation

BTS Management Commercial Opérationnel Niveau 5

Modalités d'évaluation

- Métiers : Chargé de clientèle, Second de rayon, Manager d'une unité commerciale de proximité...
- Poursuites d'études : licence professionnelle du domaine commercial, licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion)...

Entrée et sortie permanente

Oui

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

Objectifs professionnels

- Avoir pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale.
- Remplir les missions suivantes : management de l'unité commerciale, gestion de la relation avec la clientèle, gestion et animation de l'offre de produits et de services, recherche et exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale.
- Exploiter en permanence les informations commerciales disponibles pour suivre et développer l'activité de l'unité commerciale.
- Au contact direct de la clientèle, mener des actions pour l'attirer, l'accueillir et lui vendre les produits et/ou les services répondant à ses attentes, la fidéliser.
- Chargé des relations avec les fournisseurs, veiller à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché.
- Assurer l'équilibre d'exploitation et la gestion des ressources humaines de l'unité commerciale.
- Recourir en permanence aux ressources de l'informatique commerciale pour atteindre ses objectifs.

Contenu

- Développement de la relation client et vente conseil (suivi relation client, vente conseil, fidélisation de la clientèle, développement de clientèle...)
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale (agencement de l'espace commercial, mise en valeur de l'offre de produits et services, organisation de promotions et d'animations commerciales...)
- Gestion opérationnelle (fixation des objectifs commerciaux, gestion des approvisionnements et suivi des achats, gestion des stocks, suivi des règlements, élaboration des budgets...)
- Management de l'équipe commerciale (évaluation des besoins en personnel, réalisation de plannings, organisation du travail, recrutement et intégration, animation et valorisation de l'équipe...)
- Culture générale et expression
- Langue vivante : Anglais technique
- Culture Economique Juridique et Managériale
- Entrepreneuriat

Modalités pédagogiques

- Formation basée sur la pédagogie d'alternance avec des périodes de formation en centre complétée par des périodes de formation en entreprises dont les objectifs ont été définis en début de formation.
- 20 semaines de présence en centre par année de formation
- Cours, travaux dirigés, travaux pratiques, Suivi individualisé

Profil des intervenants

- Equipe pluridisciplinaire expérimentée, personnel de l'Education nationale connaissant parfaitement les objectifs du diplôme proposé.

BTS Management commercial Opérationnel

– Référent, expert en apprentissage, en charge de votre parcours en centre et de votre suivi pour les périodes en entreprise.

Les plus

Taux de satisfaction

91 %

Réussite aux examens

Non disponible

Insertion professionnelle

Retrouvez les indicateurs nationaux de l'apprentissage sur inserjeunes.education.gouv.fr

Durée

Durée du contrat : 24 mois

Délais et modalités d'accès

– Entrée en formation en septembre, les entrées hors période sont possibles et étudiées au cas par cas afin de pouvoir respecter les conditions réglementaires et celles du référentiel de l'examen.

– L'inscription définitive est conditionnée par la signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise dont le secteur d'activité correspond au métier visé.

Financements possibles

Prise en charge par l'OPCO

Poursuite de parcours

– Métiers : Chargé de clientèle, Second de rayon, Manager d'une unité commerciale de proximité...

– Poursuites d'études : licence professionnelle du domaine commercial, licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion)...

Référent handicap

Nos référents handicap sont à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation.

Réseau

- GRETA-CFA Lorraine Ouest
- 77 Boulevard Raymond Poincaré
55000 BAR-LE-DUC
- greta-lorraine-ouest@ac-nancy-metz.fr
- 03 29 76 24 76