



# BTS

## Management Commercial Opérationnel

- **PUBLIC VISE ET PREREQUIS :** être titulaire d'un BAC ou titre de niveau 4 (Eu), admission sur dossier et entretien.

Pré-inscription possible toute l'année en ligne sur : [www.dijonformation.com](http://www.dijonformation.com) ou [www.chalonformation.com](http://www.chalonformation.com)  
Prochaine rentrée : Septembre 2024

- **Durée :** 2 ans-de 1100h à 1351h / **Campus :** Dijon ou Chalon sur Saône / **Rythme :** 2 jours par semaine /  
**Crédits :** 120 ECTS
- **Contrat de professionnalisation ou Contrat d'apprentissage**

➤ **OBJECTIFS DE LA FORMATION :**

- Développer et entretenir la relation client
- Animer et dynamiser une offre commerciale
- Piloter la gestion opérationnelle
- Manager une équipe commerciale

➤ **COMPÉTENCES VISÉES**

- ✓ Assurer la veille informationnelle
- ✓ Réaliser des études commerciales
- ✓ Vendre
- ✓ 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
- ✓ Gérer les opérations courantes
- ✓ Prévoir et budgétiser l'activité
- ✓ Organiser le travail de l'équipe commerciale
- ✓ Recruter des collaborateurs
- ✓ Animer l'équipe commerciale
- ✓ Évaluer les performances de l'équipe commerciale
- ✓ S'adapter à une situation de communication
- ✓ Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique

**DÉBOUCHÉS**

**Scolaire :**

- ✓ Bachelor Commerce Marketing (Bac+3) Campus de Dijon –DIJON FORMATION
- ✓ Licence 3 Commerce Vente Marketing du CNAM (Bac +3) Campus de Chalon sur Saône - ISMACC
- ✓ Licence 3 Gestion des Organisations du CNAM (Bac +3) Campus de Chalon sur Saône - ISMACC

**Professionnel :**

- ✓ Manager d'une unité commerciale de proximité
- ✓ Conseiller(lère) de vente et de services
- ✓ Vendeur(euse) / conseiller(lère) e-commerce
- ✓ Chargé(e) de clientèle / Chargé(e) du service client

**Formation en présentiel**

Code NSF 312, 310. Code RNCP 38362. Certification professionnelle de niveau 3 (Fr) et de niveau 5 (Eu). Enregistrée au RNCP par arrêté le 15 Octobre 2018 sous l'autorité du Ministère chargé de l'enseignement supérieur, Certification accessible via le dispositif VAE.

# BTS Management Commercial Opérationnel

## ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

### BLOC 1 : Développer la relation client et assurer la vente conseil

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

#### Modalités d'évaluation :

Dans le cadre d'un contrat d'apprentissage :

E41 CCF

Dans le cadre d'un contrat de professionnalisation :

Oral : E41 coef 3. Durée : 30min.

### BLOC 2 : Animer et dynamiser l'offre commerciale

Elaborer 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  
Evaluer l'action commerciale

#### Modalités d'évaluation :

Dans le cadre d'un contrat d'apprentissage :

E42 CCF

Dans le cadre d'un contrat de professionnalisation :

Oral : E42 coef 3. Durée : 30min.

### BLOC 3 : Assurer la gestion opérationnelle

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

#### Modalités d'évaluation :

Dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

Ecrit : E5 coef 3. Durée : 3h.

### BLOC 4 : Manager l'équipe commerciale

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

#### Modalités d'évaluation :

Dans le cadre d'un contrat d'apprentissage :

E6 CCF

Dans le cadre d'un contrat de professionnalisation :

Ecrit : E1 coef 3. Durée : 2h30h.

## ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

### BLOC 5 : Culture générale et expression

Communiquer par écrit et oralement  
S'informer et se documenter  
Être capable de confronter et argumenter ses idées  
Synthétiser l'information

#### Modalités d'évaluation :

Dans le cadre d'un contrat d'apprentissage et de professionnalisation

Ecrit : E1 coef 3. Durée : 3h.

### Communication en langue vivante étrangère

Comprendre le contenu de documents écrits en langue étrangère  
Produire et interagir à l'écrit  
Saisir le contenu d'un message oral en langue étrangère  
S'exprimer intelligiblement dans la langue étrangère

#### Modalités d'évaluation :

Dans le cadre d'un contrat d'apprentissage :

E21 Ecrit coef 1,5. Durée : 2h.

E22 CCF oral

Dans le cadre d'un contrat de professionnalisation :

Ecrit : E21 coef 1,5. Durée : 2h.

Oral : E22 coef 1,5. Durée : 20min de préparation, 20min de passage.

### BLOC 6 : Culture économique, juridique et managériale

Analyser des situations économiques, juridiques et managériales auxquelles l'entreprise est confrontée  
Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale  
Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales adaptées aux situations proposées  
Établir un diagnostic préparant une prise de décision stratégique  
Exposer ses analyses et ses propositions de manière cohérente et argumentée

#### Modalités d'évaluation :

Dans le cadre d'un contrat d'apprentissage et de professionnalisation

Ecrit : E3 coef 3. Durée : 4h

**Modalités Accès :** Individualisation des parcours de formation par bloc ou par Unité d'enseignement sont étudié en entretien individuel.

**Méthodes Mobilisées :** Pédagogie interactive construite autour du vécu des stagiaires. Alternance d'apport théoriques, d'exercices pratiques, de jeu de rôle et production de dossiers ou de mémoires par le stagiaire pour la validation des Compétences.

**Handicap :** Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Prenez RDV avec notre référent Handicap. Nos établissements sont habilités PMR.

**Tarifs :** Gratuit pour tous les alternants. Pour les autres situations sur devis

#### Campus DIJON FORMATION

7 Bld de l'Europe

21800 Quetigny

03 80 48 99 99

www.dijonformation.com

#### Campus CHALON FORMATION

8 Rue Georges Maugey

71100 Chalon Sur Saône

03 85 41 84 54

www.chalonformation.com