

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

BTS Management Commercial Opérationnel – Diplôme d'Etat

Bac+2

Bac +2 Formation en alternance ou en initial

FINALITES PROFESSIONNELLES :

- Vendeur(euse)
- Manager de rayon
- Adjoint(e) de magasin
- Responsable de magasin

DURÉE :**2 ans : Septembre N à Juin N+2**

Rythme de formation permettant de concilier une immersion professionnelle et une formation complète.

RYTHME :**Plusieurs rythmes de formation au choix****CONDITIONS D'ADMISSION :**

- Bac validé*
- Passage de tests d'entrée
- Dossier de candidature et entretien

*Autre profil : contactez-nous

MOYENS PEDAGOGIQUES :

- Les cours sont dispensés en face à face, en alternant des apports théoriques et des expériences pratiques.
- L'équipe pédagogique est constituée d'enseignants et de professeurs diplômés, intervenant dans des matières de tronc commun ou des spécialités.

A LA FIN DE LA FORMATION, VOUS OBTENEZ :

- Le diplôme d'Etat :
BTS Management Commercial Opérationnel
Code diplôme : 32031213

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale.
- Il exerce ses activités dans les entreprises de distribution de secteurs alimentaires ou spécialisés, dans les unités commerciales des entreprises de production, de commerce électronique ou de prestation de services.
- Il participe au développement de l'activité des unités commerciales (animation, stratégie, objectifs), à la gestion et fidélisation des relations avec la clientèle. Il veille, au contact des fournisseurs, à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché.

PUBLIC :

- Etudiants
- Salariés (reconversion, promotion)
- Demandeurs d'emploi

HORAIRES :

La répartition horaire par matière ou par module est susceptible de subir des modifications en fonction du niveau initial de l'élève et/ou du groupe, de son parcours individualisé et de son accompagnement. Il en est de même pour le programme et la durée de formation.

APPRÉCIATION DES RÉSULTATS :

Examens blancs écrits et oraux en cours et en fin de formation avec remise de bulletins de notes et appréciation de l'équipe pédagogique. Le stagiaire reçoit une fiche BECS¹ par matière par formation.

Le BTS est délivré à tous les candidats ayant obtenu une moyenne générale supérieure ou égale à 10 sur 20 à l'ensemble des épreuves de l'examen affectées de leur coefficient.

LES MOYENS TECHNIQUES :

Possibilité de déjeuner sur place ou dans l'environnement proche



Salles informatiques & Wifi



Suite office 365



Salles équipées de vidéoprojecteur



Durée de la formation (2 ans) :

Formule	1 ^{re} année	2 ^e année
Contrat tremplin	560h (+FOAD ²)	580h (+FOAD)
Contrat de professionnalisation	560h	580h
Contrat d'apprentissage	670h (dont 110h de FOAD)	680h (dont 100h de FOAD)

Culture générale et expression

Langue vivante étrangère

Environnement économique

- > Économie générale
- > Management des entreprises

Environnement juridique

- > Droit civil
- > Droit commercial
- > Droit du travail

Développement de la relation client et vente conseil

- > Collecte, analyse et utilisation de l'information commerciale
- > Développement de clientèle
- > Vente, négociation
- > Suivi de la relation client, qualité des services et fidélisation de la clientèle

Animation et dynamisation de l'offre commerciale

- > Élaboration et adaptation de l'offre
- > Marchandisage
- > Concept et mise en œuvre de la communication (interne et externe)
- > Organisation de promotions et d'animations commerciales
- > Analyse et suivi de l'action commerciale

Gestion opérationnelle

- > Gestion des achats, approvisionnement des stocks
- > Suivi des règlements
- > Gestion des risques liés à l'activité commerciale
- > Elaboration des budgets
- > Choix d'investissement
- > Analyse des performances
- > Reporting

ÉPREUVES	MODE	DURÉE	COEFF
Culture générale et expression	Écrit	4 H	3
Langue vivante étrangère	Écrit Oral	2 H 20 min	1.5 1.5
Culture Économique, Juridique et Managériale	Écrit	4 H	3
Développement de la relation client et vente conseil	Oral	30 min	3
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	Oral	30 min	3
Gestion opérationnelle	Écrit	3 H	3
Management de l'équipe commerciale	Écrit	2 H 30	3

¹BECS : Bilan d'Évaluation des Compétences et Savoirs

²FOAD : Formation Ouverte À Distance