

BTS.



Construisez **votre Futur**

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Diplôme d'État

Le titulaire du **BTS Management Commercial Opérationnel** a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Une unité commerciale est un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services. Ses activités exigent le respect de la législation, des règles d'éthique et de déontologie.

Il prend en charge la **relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre**. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.

CARRIÈRES VISÉES

- Conseiller de vente et de services
- Vendeur/conseiller
- Chargé de clientèle
- Chargé du service client
- Marchandiseur
- Manager adjoint
- Manager d'une unité commerciale de proximité



Formation en
ALTERNANCE.

Contrat d'Apprentissage / Professionnalisation

CONDITIONS D'ACCÈS

Diplôme :

Candidats titulaires d'un diplôme ou titre de niveau 4 (Baccalauréat ou équivalent).

Sur Parcoursup® (selon calendrier)

Parcoursup est une marque déposée propriété de l'état français



Qualités requises :

- Sens du service
- Autonomie
- Esprit d'équipe
- Organisation
- Sens de l'écoute des besoins client

Admission sur analyse du dossier scolaire, entretien individuel de motivation. Réponse sous 48 heures après entretien

ÉVALUATION

- Évaluations au fil de la formation
- Assiduité
- Examen final

Remarque : cette formation permet de valider des blocs de compétences séparément

COMPÉTENCES À ACQUÉRIR

- Assurer la gestion courante de l'unité commerciale
- Manager et animer l'équipe commerciale
- Animer, dynamiser et communiquer l'offre commerciale
- Maîtriser les technologies de l'information et de la communication, y compris digitale

VALIDATION

Le **BTS Management Commercial Opérationnel** est un diplôme d'État.

Durée : 1350 heures

Code RNCP 38362

Conformité LMD (Licence / Master / Doctorat) :

Validation de 60 crédits ECTS par année

POURSUITE D'ÉTUDES

À l'issue de ses études en BTS, le diplômé peut intégrer immédiatement la vie active. Il a également la possibilité d'opter pour une poursuite d'études de niveau 6. Au sein de l'IEF, de nombreuses possibilités sont offertes :

FILIÈRE MARKETING, COMMUNICATION & DIGITALE

- ✓ Bachelor Marketing & Communication Digitale
- ✓ Bachelor Marketing & Commercial

FILIÈRE RESSOURCES HUMAINES

Bachelor Chargé des Ressources Humaines

Le terme «Bachelor» indique un niveau d'études Bac+3 et non un diplôme conférant un grade universitaire. Ces formations sont validées par des titres certifiés de niveau 6, inscrits au RNCP.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

MATIÈRES PROFESSIONNELLES

DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT ET ASSURER LA VENTE CONSEIL

- ✓ Assurer la veille informationnelle
- ✓ Réaliser des études commerciales
- ✓ Vendre
- ✓ Entretenir la relation client

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
- ✓ Évaluer l'action commerciale

ASSURER LA GESTION OPÉRATIONNELLE

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

MANAGER L'ÉQUIPE COMMERCIALE

- ✓ Organiser le travail de l'équipe commerciale
- ✓ Recruter les collaborateurs
- ✓ Animer l'équipe commerciale
- ✓ Évaluer les performances de l'équipe commerciale

ENTREPRENEURIAT - facultatif

MATIÈRES GÉNÉRALES

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

- ✓ Respecter les contraintes de la langue écrite
- ✓ Synthétiser des informations
- ✓ Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture

LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE - Anglais

CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

*Programme pédagogique détaillé sur demande
Cette formation permet de valider un ou plusieurs blocs de compétences
Aucune équivalence ni passerelle*

DÉROULEMENT DU CYCLE D'ÉTUDE

La formation se déroule en **alternance**. Les cours en présentiel à l'IEF (exercices pratiques, études de cas, travaux en groupes...) alternent avec une activité professionnelle en entreprise :

2 jours à l'IEF / 3 jours en entreprise.

Votre formation est totalement prise en charge par un Opérateur de Compétences (OPCO).

Il existe deux types de contrats :

1. APPRENTISSAGE
2. CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

AGENDA PÉDAGOGIQUE

Programme sur 2 années, de septembre Année N à juin Année N+2

Planning de formation : nous consulter.

Inscription : dès janvier

Rentrée : septembre

CONTACT



15 Avenue de l'Europe, 67300 Schiltigheim



ief@institutformation.org



03 88 45 31 05



www.institutformation.org



@IEFStrasbourg



Institut Européen de Formation



@ief_strasbourg



@ief_strasbourg



Institut Européen de Formation



Pour toute question concernant le parcours d'un apprenant en situation de handicap, veuillez contacter notre référent handicap :
referent-handicap@institutformation.org