



## BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

90% de réussite  
EN 2023

Vous voulez prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale

### MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Méthode active et participative
- Echanges à partir d'expériences
- Mise en situation
- Intervention en classe et visites

### COMPÉTENCES VISÉES

- Développer et gérer la relation client
- Assurer de la vente-conseil
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- S'assurer de la gestion opérationnelle
- Manager une équipe commerciale

### MODALITE D'EVALUATION

- Diplôme d'Etat délivré par le Ministère de l'Education Nationale à partir d'épreuves terminales en fin de cycle.

### CONTENU DE LA FORMATION

#### Développement de la relation client et vente conseil :

- Collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale
- Vente conseil, Suivi de la relation client
- Suivi de la qualité de services
- Fidélisation et développement de clientèle

#### Animation et dynamisation de l'offre commerciale :

- Élaboration et adaptation continue de l'offre de produits et de services
- Agencement de l'espace commercial
- Maintien d'un espace commercial attractif et fonctionnel
- Mise en valeur de l'offre de produits et de services
- Organisation de promotions et d'animations commerciales
- Conception et mise en place de la communication au sein de l'unité commerciale
- Conception et mise en œuvre de la communication commerciale externe de l'unité commerciale
- Analyse et suivi de l'action commerciale

#### Gestion opérationnelle :

- Fixation des objectifs commerciaux
- Gestion des approvisionnements,
- Suivi des achats et des stocks
- Suivi des règlements
- Élaboration des budgets
- Gestion des risques liés à l'activité commerciale
- Participation aux décisions d'investissement
- Analyse des performances
- Mise en œuvre du reporting

#### Management de l'équipe commerciale :

- Évaluation des besoins en personnel
- Répartition des tâches
- Réalisation de plannings
- Organisation du travail
- Recrutement et intégration
- Animation et valorisation de l'équipe
- Évaluation des performances

### ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

1350h de cours  
1 semaine sur 2 au CFA

Code : RNCP38362  
Date d'enregistrement : 01-01-2024  
Certificateur : Ministère de  
l'éducation nationale et de  
la jeunesse

**MFR**  
CULTIVONS LES RÉUSSITES

Formation par alternance

À ORMOY LA RIVIERE



## Poursuite d'études

- Licence pro du domaine commercial
- Licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion)
- École supérieure de commerce ou de gestion,

## Débouchés :

- Conseiller de vente et de services,
- Vendeur/conseil,
- Chargé de clientèle,
- Chargé du service client,
- Marchandiseur,
- Manager adjoint,
- Second de rayon,
- Manager d'une unité commerciale

## Tarifs

- 150 € de frais d'adhésion / inscription
- Tarif vie résidentielle sur le site internet



## Rémunération de l'apprenti

Année d'exécution du contrat	Moins de 18 ans	De 18 à 20 ans	De 21 à 25 ans
1ère année	27% du SMIC	43% du SMIC	53% du SMIC
2ème année	39% du SMIC	51% du SMIC	61% du SMIC
3ème année	55% du SMIC	67% du SMIC	78% du SMIC

## PUBLIC CONCERNÉ

- Avoir entre 16 et 30 ans
- Être titulaire d'un Baccalauréat
- Accessibilité aux personnes en situation d'handicap.

## Délai d'accès

Inscription : à partir de janvier pour la rentrée prochaine.

Calendrier : entrée possible de septembre à décembre. Nous consulter pour les prochaines dates de session.

## Parcours d'entrée en formation



## COORDONNEES

CFA MFR du Moulin de la Planche  
45 route d'Artondu 91150 Ormoy-la-Rivière  
01 64 94 58 98 - [www.cfa-moulindeplanche.fr](http://www.cfa-moulindeplanche.fr)  
[secretariat@cfa-moulindeplanche.fr](mailto:secretariat@cfa-moulindeplanche.fr)



Formation par alternance  
À ORMOY LA RIVIERE