

# BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

APPRENTISSAGE

90%  
de réussite  
aux examens  
2023

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

## COMPÉTENCES VISÉES

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

## PUBLIC CONCERNÉ

- Avoir entre 16 et 29 ans
- Être titulaire d'un Baccalauréat
- Accessibilité aux personnes en situation d'handicap

## MODALITÉS D'ACCÈS

- Avoir signé un contrat d'apprentissage
- Parcours en 3 ans : possibilité d'aménager le parcours de formation

## DÉLAIS D'ACCÈS

- Inscription à partir de février
- Pour une rentrée différée, nous consulter

## 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

Code : RNCP38362

Certificateur : Ministère de l'éducation nationale et de la jeunesse

Date d'enregistrement : 01-01-2024

## DURÉE & DATES

- Formation en 2 ans
- De Septembre à Juin

840 h

### 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 oeuvre 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 oeuvre 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

**MFR**  
CULTIVONS LES RÉUSSITES

Formation par alternance

à ORMOY-LA-RIVIÈRE



SCAN  
ME



### **MODALITE D'ÉVALUATION**

- Diplôme d'État délivré par le Ministère de l'Éducation Nationale à partir d'épreuves terminales en fin de cycle

### **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

### **MÉTHODE PÉDAGOGIQUE**

- Classe informatique
- Salles de cours équipées en matériel multimédia
- Accompagnement particulier pour les candidats avec une Reconnaissance de Travailleur Handicapé (RQTH) en partenariat avec la Chambre des Métiers et la Chambre de Commerce
- Internat

### **COÛT DE LA FORMATION**

Consulter la grille tarifaire sur le site internet : le coût de la formation est pris en charge par les branches professionnelles (OPCO)

Seuls les frais de restauration et éventuellement d'hébergement restent à la charge de l'apprenti

### **COORDONNÉES**

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)  
Établissement Privé sous contrat avec l'État

**MFR**  
CULTIVONS LES RÉUSSITES

**Formation par alternance**  
à ORMOY-LA-RIVIÈRE