

BTS Management Commercial Opérationnel

■ Objectif de la formation

Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou d'une partie de l'unité commerciale. Pour cela il doit acquérir les compétences d'un manager. Une unité commerciale est un lieu physique ou virtuel nécessitant un déplacement du client pour qu'il soit mis au contact de l'offre de produits ou de services (magasin, supermarché, hypermarché, agence commerciale, site marchand).

Il doit ainsi exploiter en permanence les informations commerciales disponibles pour suivre et développer l'activité de l'unité commerciale. Au contact direct de la clientèle, il mène des actions pour l'attirer, l'accueillir, lui vendre les produits et/ou les services répondant à ses attentes et la fidéliser. Certification accessible par la VAE. Diplôme préparé sur deux ans.

■ Compétences développées

- ▶ Gestion de la relation avec la clientèle
- ▶ Gestion de l'unité commerciale
- ▶ Communication commerciale
- ▶ Management des ressources humaines
- ▶ Recherche et exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale

■ Blocs de compétences

- ▶ RNCP38362BC01 - Développer la relation client et assurer la vente conseil
- ▶ RNCP38362BC02 - Animer et dynamiser l'offre commerciale
- ▶ RNCP38362BC03 - Assurer la gestion opérationnelle
- ▶ RNCP38362BC04 - Manager l'équipe commerciale

Pas de possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences. La validation de tous les blocs de compétences est nécessaire pour valider ce diplôme.

■ Passage d'examen

Epreuves	Coef.	Forme	Durée
E1- Culture générale et expression	3	Ecrite	3 h
E2- LV1 - Compréhension de l'écrit et expression écrite	1,5	Ecrite	2 h
E3- LV1 - Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction	1,5	Orale	20 min + 20 min
E4- Culture Economique, Juridique et Managériale	3	Ecrite	4 h
E5- Développement de la relation client et vente conseil	3	Orale	30 min
E6- Animation, dynamisation de l'offre commerciale	3	Orale	30 min
E7- Gestion opérationnelle	3	Ecrite	3 h
E8- Management de l'équipe commerciale	3	Ecrite	2 h 30
Epreuve facultative			
EF1- Langue vivante étrangère 2	1	Orale	20 min + 20 min

Modalités d'Enseignement	Modalités d'Évaluation
- Cours en présentiel (distanciel si nécessaire) - Cours magistraux interactifs, cours professionnels avec pratique, oraux individualisés	- Contrôle continu (Etudes de cas, oraux ...) - Examens blancs (écrits, oraux professionnels et mises en situation) - Examen final (Education Nationale)

■ Objectifs

- Etre capable d'assurer la veille informationnelle
- Etre capable de réaliser des études commerciales
- Etre capable de vendre
- Etre capable d'entretenir la relation client
- Etre capable d'élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Etre capable d'organiser l'espace commercial
- Etre capable de développer les performances de l'espace commercial
- Etre capable de concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Etre capable d'évaluer l'action commerciale
- Etre capable de gérer les opérations courantes
- Etre capable de prévoir et budgétiser l'activité
- Etre capable d'analyser les performances
- Etre capable d'organiser le travail de l'équipe commerciale
- Etre capable de recruter des collaborateurs
- Etre capable d'animer l'équipe commerciale
- Etre capable d'évaluer les performances de l'équipe commerciale

Votre profil

- Goût pour le contact, bonne communication
- Esprit d'équipe
- Sens de l'initiative et des responsabilités
- Sens de l'organisation
- Aptitude à rassurer le client
- Pouvoir de persuasion
- Goût du challenge
- Clarté d'expression
- Maîtrise de soi
- Ténacité

■ Conditions d'admission

- Bac
- Admission sur dossier de candidature, entretien de motivation et test.
- Démarrage de la formation en octobre

■ Régime d'études et durée de formation

▶ En alternance

- Sur les deux années, vous serez 50% du temps en entreprise et 50% du temps en formation sous la forme de 3 jours / 2 jours par semaine - 1350h
- Accès soumis à la signature d'un contrat (d'apprentissage ou de professionnalisation)
- Coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise signataire du contrat

▶ En initial

- Sur les deux années vous êtes tenus d'effectuer 14 semaines de stage
- Possibilité d'autofinancement (nous contacter)

■ Que faire après le BTS?

▶ Perspectives d'emploi

Sont concernés tous les emplois commerciaux qui se caractérisent par une démarche active en direction des clients.

A court terme : Assistant(e) manager de rayon, assistant(e) commercial ou marketing, manager de rayon, chargé(e) de clientèle, ...

A moyen terme : Chef d'agence commerciale, chef des ventes, directeur de magasin, ...

▶ Poursuivre vos études

- Au sein de l'EXXECC (Titre RNCP...)
- Licence pro en cursus universitaire
- Concours passerelle aux grandes écoles

■ Accessibilité handicapé nous contacter

Code RNCP :

RNCP 38362

Date d'enregistrement :

11/12/2023

Certificateur :

MINISTERE DE
L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR
ET DE LA RECHERCHE

Alternance

EXXECC

22 rue Jean Mermoz 13008 Marseille

04 91 02 50 56 - contact@exxecc.com

www.exxecc.fr