

CFA+ **FORE**



# BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL



[www.fore.fr](http://www.fore.fr)



**1200H  
SUR 2 ANS**

**2 jours/Semaine**

## PRÉREQUIS

La formation s'adresse aux élèves de niveau Bac issus de préférence de la vente ou du commerce. Toutefois, les titulaires d'un Bac général peuvent y accéder. La motivation est un élément indispensable à la réussite.

## FINANCEMENT

Formation éligible au CPF N° 239089  
FINANCEMENTS OPCO des Entreprises,  
FONGECIF

## CERTIFICATION

Diplôme de Niveau 5 (BAC+2), enregistré et inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles.  
Code RNCP : 462

## CONTACT

Christine GUENIOT 0690 48 26 50 / 0590 38 71 36  
[christine.gueniot@fore.fr](mailto:christine.gueniot@fore.fr)  
Jacqueline JIOUT 0690 25 59 28 / 0590 38 71 31  
[jacqueline.jiout@fore.fr](mailto:jacqueline.jiout@fore.fr)

## LE OU LA TITULAIRE DU BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL DOIT ÊTRE CAPABLE DE :

- . De manager une unité commerciale
- . Gérer et animer la relation avec le client, l'offre des produits et/ou des services
- . Rechercher, exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale
- . Être à l'aise sur le digital
- . Communiquer dans une 2<sup>ème</sup> langue



## METHODES PEDAGOGIQUES :

Méthodes Active et Participative : Apports opérationnels par des spécialistes du secteur  
Mises en situation – Travaux dirigés – Etudes de cas

## MOYENS PEDAGOGIQUES :

Salle informatique connectée Internet (fibre optique) – Documentations sur plateforme informatique – Vidéo projecteur – Matériel salle de formation

**SUIVI ET EVALUATIONS :** Contrôles continus. Des études de cas pratiques sont réalisées.

Le contenu est élaboré à partir du référentiel du diplôme consultable sur le RNCP. Une progression pédagogique est remise par chaque formateur par année. Un classeur pédagogique permet de suivre le déroulement de la formation en conformité avec le référentiel. Une plateforme permet de télécharger les cours et de recevoir toutes les informations inhérentes à la formation.



# BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

PROGRAMME

## 1 650H : ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT : 130 H
- ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE : 130 H
- GESTION OPÉRATIONNELLE : 130 H
- MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE : 130 H
- INFORMATIQUE COMMERCIALE : 70 H
- PROJETS COMMERCIAUX : 60 H



## 2 550H : ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- CULTURE GÉNÉRALE : 120H
- CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE APPLIQUÉE : 200 H
- LANGUE VIVANTE : 80 H
- ACCUEIL BILAN EXAMENS : 150H



## CONTENUS ET THÈMES ABORDÉS

### ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

Culture générale et expression, Langue vivante étrangère Anglais, Culture économique, juridique et managériale appliquée.

### FORMATION PROFESSIONNELLE

Développement de la Relations Clients et Vente Commerciale, Animation et dynamisation de l'offre commerciale, Gestion opérationnelle, Culture économique, juridique et managériale, Gestion de l'équipe commerciale, Digitalisation de l'offre commerciale.

## PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Conseiller de Vente et de Services
- Vendeur/conseil
- Vendeur/conseillère commerce
- Chargé de clientèle
- Chargé du service client
- Marchandiseur
- Manager adjoint
- Second de rayon
- Manager d'une unité commerciale de proximité.



Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale.



Selon la nature et la taille de l'organisation ; et en fonction de son expérience, il peut gérer la relation clientèle, assurer l'optimisation d'une démarche commerciale et est en capacité de manager une équipe.



Il prendra en compte l'aspect digital du domaine commercial.