



BTS

Management Commercial Opérationnel BAC+2

- **PUBLIC VISE ET PREREQUIS :** être titulaire d'un BAC ou titre de niveau 4 (Eu), admission sur dossier et entretien.

Pré-inscription possible toute l'année en ligne sur : www.dijonformation.com ou www.chalonformation.com

Prochaine rentrée : Septembre 2023

- **Durée :** 2 ans-de 1100h à 1351h / **Campus :** Dijon ou Chalon sur Saône / **Rythme :** 2 jours par semaine / **Crédits :** 120 ECTS
- **Contrat de professionnalisation ou Contrat d'apprentissage**

- **OBJECTIFS DE LA FORMATION :**

- Développer et entretenir la relation client
- Animer et dynamiser une offre commerciale
- Piloter la gestion opérationnelle
- Manager une équipe commerciale

- **COMPÉTENCES VISÉES**

- ✓ Assurer la veille informationnelle
- ✓ Réaliser des études commerciales
- ✓ Vendre
- ✓ 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 commerciale
- ✓ Gérer les opérations courantes
- ✓ Prévoir et budgétiser l'activité
- ✓ Organiser le travail de l'équipe commerciale
- ✓ Recruter des collaborateurs
- ✓ Animer l'équipe commerciale
- ✓ Évaluer les performances de l'équipe commerciale
- ✓ S'adapter à une situation de communication
- ✓ Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique

DÉBOUCHÉS

Scolaire :

- ✓ Bachelor Responsable Marketing Commercial et Expérience Client (Bac+3) Campus de Dijon –DIJON FORMATION
- ✓ Licence 3 Commerce Vente Marketing du CNAM (Bac +3) Campus de Chalon sur Saône - ISMACC
- ✓ Licence 3 Gestion des Organisations du CNAM (Bac +3) Campus de Chalon sur Saône - ISMACC

Professionnel :

- ✓ Manager d'une unité commerciale de proximité
- ✓ Conseiller(lère) de vente et de services
- ✓ Vendeur(euse) / conseiller(lère) e-commerce
- ✓ Chargé(e) de clientèle / Chargé(e) du service client

Formation en présentiel

BTS Management Commercial Opérationnel

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

BLOC 1 : Développer la relation client et assurer la vente conseil

Assurer la veille informationnelle
Réaliser des études commerciales
Vendre dans un contexte omnicanal
Entretenir la relation client

Modalités d'évaluation :

Oral : E41 coef 3. Durée : 30min.

BLOC 2 : Animer et dynamiser l'offre commerciale

Elaborer 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 commerciale
Evaluer l'action commerciale

Modalités d'évaluation :

Oral : E42 coef 3. Durée : 30min.

BLOC 3 : Assurer la gestion opérationnelle

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

Modalités d'évaluation :

Ecrit : E5 coef 3. Durée : 3h.

BLOC 4 : Manager l'équipe commerciale

Organiser le travail de l'équipe commerciale
Recruter des collaborateurs
Animer l'équipe commerciale
Evaluer les performances de l'équipe commerciale

Modalités d'évaluation :

Ecrit : E6 coef 3. Durée : 2h30.

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

BLOC 5 : Culture générale et expression

Communiquer par écrit et oralement
S'informer et se documenter
Être capable de confronter et argumenter ses idées
Synthétiser l'information

Modalités d'évaluation :

Ecrit : E1 coef 3. Durée : 4h.

Communication en langue vivante étrangère

Comprendre le contenu de documents écrits en langue étrangère
Produire et interagir à l'écrit
Saisir le contenu d'un message oral en langue étrangère
S'exprimer intelligiblement dans la langue étrangère

Modalités d'évaluation :

Ecrit : E21 coef 1,5. Durée : 2h.

Oral : E22 coef 1,5. Durée : 20min de préparation, 20min de passage.

BLOC 6 : Culture économique, juridique et managériale

Analyser des situations économiques, juridiques et managériales auxquelles l'entreprise est confrontée
Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales adaptées aux situations proposées
Établir un diagnostic préparant une prise de décision stratégique
Exposer ses analyses et ses propositions de manière cohérente et argumentée

Modalités d'évaluation :

Ecrit : E3 coef 3. Durée : 4h.

Modalités Accès : Individualisation des parcours de formation par bloc ou par Unité d'enseignement sont étudié en entretien individuel.

Méthodes Mobilisées : Pédagogie interactive construite autour du vécu des stagiaires. Alternance d'apport théoriques, d'exercices pratiques, de jeu de rôle et production de dossiers ou de mémoires par le stagiaire pour la validation des Compétences.

Handicap : Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Prenez RDV avec notre référent Handicap. Nos établissements sont habilités PMR.

Tarifs : Gratuit pour tous les alternants. Pour les autres situations sur devis.

Campus DIJON FORMATION

7 Bld de l'Europe
21800 Quetigny
03 80 48 99 99
www.dijonformation.com

Campus CHALON FORMATION

8 Rue Georges Maugey
71100 Chalon Sur Saône
03 85 41 84 54
www.chalonformation.com