

www.fore.fr

**1300H
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,
TRANSITIONS PRO, Entreprises

CERTIFICATION

Diplôme de Niveau 5 (BAC+2), enregistré et inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles.
Code RNCP : 34031
Code Diplôme Apprentissage : 32031213

CONTACT

Lauranne BAKER 0690 98 74 15 / 0590 38 22 78
lauranne.baker@fore.fr
Christine GUENIOT 0690 48 26 50 / 0590 38 71 36
christine.gueniot@fore.fr
Jacqueline JIOUT 0690 25 59 28 / 0590 38 71 31
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^{ème} langue



METHODES PEDAGOGIQUES :

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

MOYENS PEDAGOGIQUES :

Salle informatique connectée Internet (fibre optique) – Documentations sur plateforme TEAMS
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. TEAMS permet de télécharger les cours et de recevoir toutes les informations inhérentes à la formation.

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

PROGRAMME

1 ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

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

2 ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- CULTURE GÉNÉRALE
- CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE APPLIQUÉE
- LANGUE VIVANTE
- ACCUEIL BILAN EXAMENS



POURSUITE D'ÉTUDES

RESPONSABLE DE LA STRATEGIE MAKETING ET DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNICANAL

COMMUNITY MANAGER



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.