

CFA+ **FORE**

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL



FR
MINISTÈRE
DE L'ENSEIGNEMENT
SUPÉRIEUR
ET DE LA RECHERCHE
Liberté
Égalité
Fraternité



**1350H
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 : 38362 enregistré le 11/12/2023
Code Diplôme Apprentissage : 32031213

CONTACT

Delphine PIERQUIN 0690 05 76 46 / 0590 38 22 78
delphine.pierquin@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

METHODES PEDAGOGIQUES : Présentiel / Distanciel

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
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. 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.

www.fore.fr

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

- . De manager une unité commerciale
- . De gérer et animer la relation avec le client,
- . De rechercher, exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale
- . D'être à l'aise sur le digital
- . De communiquer dans une 2^{ème} langue



BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

PROGRAMME

1 Développement de la relation client et vente conseil

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Entretenir la relation client

2 Animation, dynamisation de 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
- Évaluer l'action commerciale

3 Gestion opérationnelle

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

4 Management de l'équipe commerciale

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



POURSUITE D'ÉTUDES

Niveau 6

- Responsable Marketing Opérationnel
- Community Manager
- Bachelor Marketing et Communication Digitale
- Bachelor Management Entrepreneuriat

Niveau 7

- Master Manager d'Affaires
- Master Marketing Digital

Pour toute demande de mobilité se rapprocher de LADOM :

<https://ladom.fr/implantation/ladom-guadeloupe/>

Pour plus de renseignements contacter Mathieu JANUS au 0690 76 96 56



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.



PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Conseiller.e de Vente et de Services
- Vendeur.se/conseiller.e commerce
- Chargé.e de clientèle
- Chargé.e du service client
- Marchandiseur.se
- Manager adjoint
- Manager d'une unité Commerciale de proximité.