

# BTS Management Commercial Opérationnel

( 1680h de formation en présentiel /24 mois rentrée en septembre)

## Objectifs

- Occuper des fonctions dans une unité commerciale et participer au développement d'une structure donnée,
- à personnaliser l'offre commerciale pour la différencier de celles de la concurrence et ainsi améliorer l'expérience client,
- à fidéliser les clients en apportant des plus-values dans la relation avec la clientèle et ainsi accroître la durée de vie du client,
- et finalement à attirer, motiver et fidéliser les prospects et clients à l'aide d'une stratégie commerciale

## Accès à la formation

Etre passionné par le commerce et titulaire de l'un des diplômes suivants :

- BAC Général
- Bac Technologique (STMG de préférence)
- Bac Professionnel Commerce

Etre âgé de moins de 30 ans

Admission : sur dossier et entretien.

Délai d'accès à la formation : 3 jours après le premier entretien

Dépôt de candidature : à partir de mi-janvier jusque novembre

Tous les candidats peuvent déposer leur candidature sur le site

[www.parcoursup.fr](http://www.parcoursup.fr) ou se déplacer au centre.

## **UE1 - Culture Générale et Expression 120h**

- Appréhender et réaliser un message écrit en respectant les contraintes de la langue écrite, synthétisant les informations et répondant de façon argumentée à une question posée en relation avec des documents lus.
- Communiquer oralement en vous adaptant à la situation et en organisant un message oral.

## **UE2 - Langue Vivante Étrangère 180h**

- Compréhension de documents écrits.
- Production écrite.
- Compréhension de l'oral.
- Production et interactions orales.

## **UE3 - Culture Economique, Juridique et Managériale 240h**

Ce module doit vous permettre d'acquérir des compétences économiques, juridiques et managériales en :

- Analysant des situations auxquelles l'entreprise est confrontée.
- Exploitant une base documentaire économique, juridique ou managériale.
- Proposant des solutions argumentées et mobilisant des notions et méthodologies économiques, juridiques ou managériales.
- Établissant un diagnostic partiel ou complet préparant une prise de décision stratégique.
- Exposant des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée.

## **UE4- Développement de la Relation Client et Vente Conseil 180h**

- Vendre et conseiller.
- Collecter, analyser et exploiter l'information commerciale.
- Suivre la relation client.
- Suivre la qualité de service.
- Fidéliser la clientèle.
- Développer la clientèle.

## **UE5 - Animation et Dynamisation de l'Offre Commerciale 150h**

Dans cet objectif, vous réaliserez les activités suivantes :

- Élaborer et adapter l'offre de produits et services.
- Agencer l'espace commercial de façon attractive et fonctionnelle.
- Mettre en valeur l'offre de produits et de services.
- Organiser des promotions et animations commerciales.
- Concevoir et mettre en place la communication sur l'unité commerciale.
- Concevoir et mettre en œuvre la communication externe de l'unité commerciale.
- Analyser et suivre l'action commerciale.

# Programme

## **UE6 - Gestion Opérationnelle 240h**

- Fixer des objectifs commerciaux.
- Gérer des approvisionnements et suivre des achats.
- Gérer des stocks.
- Suivre des règlements.
- Élaborer des budgets.
- Gérer des risques liés à l'activité commerciale.
- Participer aux décisions d'investissement.
- Analyser des performances.
- Mettre en œuvre le reporting.

## **UE7 - Management de l'Équipe Commerciale 240h**

- Évaluer les besoins en personnel.
- Répartir les tâches.
- Réaliser les plannings.
- Organiser le travail.
- Recruter et intégrer.
- Animer et valoriser l'équipe.
- Évaluer les performances individuelles et collectives de l'équipe.
- Individualiser la formation des membres de l'équipe.



**ROANNE  
SUP**

## Après la formation

- Poursuivre vers une licence
- Animateur Commercial
- Vendeur
- Assistant e-commerce

## Rythme d'alternance

- 2 jours en formation
  - 3 jours en entreprise
- De septembre à juin

## Lieu de formation

Roanne Sup  
53, rue Albert Thomas  
42300 Roanne

## Accessibilité

Parking gratuit à 30m  
Place PMR au pied de  
l'immeuble + accès dédié  
PMR  
Supports de cours adaptés  
PSH et Dys

## Modalités d'examen

- Rendus de projets
- Evaluation semestrielles
- Epreuves finales (orales et écrites) organisées par le rectorat

**9 stagiaires par  
session**

**Aucun frais de  
scolarité**

## Référent formation

J.Fellah (référent handicap)  
[contact@roannesup.com](mailto:contact@roannesup.com)

[conditions générales de  
vente](#)

**Roanne Sup**  
**53 rue Albert Thomas**  
**42300 Roanne**  
**04.77.71.50.51**  
**[roannesup.com](http://roannesup.com)**