



BTS M.C.O

Management Commercial Opérationnel

Qu'est-ce qu'un BTS ?

C'est un diplôme délivrant un niveau BAC+2 reconnu par le ministère de l'éducation nationale.

Le sigle **BTS** signifie **Brevet de Technicien Supérieur** et se dispense sur deux années consécutives.

«BTS management commercial opérationnel » – Code NSF 310 + 312 – Certification professionnelle de niveau 5(Eu) - Enregistrée au [RNCP n° 38362](#) par Arrêté du 15 octobre 2018 modifié portant définition et fixant les conditions de délivrance du brevet de technicien supérieur « Management commercial opérationnel » (JORF n°0257 du 7 novembre 2018) avec effet jusqu'au 31 Décembre 2028- Certifié par le ministère de l'Éducation nationale/MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE

Pour quels métiers ?

Assistant(e) agent immobilier, Chargé(e) de clientèle, Chef(fe) de produit marketing, Chef(fe) des ventes, Manager caisses, Manager relation client, Manager d'unité commerciale.

Prérequis

Baccalauréat ou Titre niveau IV (niveau 4 de la nomenclature européenne)

Objectifs

- Répondre aux exigences du référentiel Éducation Nationale
- Prendre en totalité ou en partie la responsabilité d'une unité commerciale.

Cursus au choix

> 1100 heures en contrat de professionnalisation

> 1350 heures en contrat d'apprentissage

Pour en savoir plus sur le coût de la formation

[Cliquez ici](#)

Rythme

1 journée par semaine et 1 semaine par mois

Poursuite d'études

Vers les Titres et/ou diplômes de niveau 6

[Voir notre catalogue de formation](#)

Évaluations

Évaluations en cours de formation :

- Contrôles continus : études de cas, quizz, exposés, mots croisés, vidéos ...
- 3 examens blancs
- Entraînement à l'oral

EFFECTIF

15 par classe maximum

CERTIFICATION



Contenu

Compétences générales

Culture générale et expression :

Vérifier l'aptitude des candidats à communiquer avec efficacité

LV1 Anglais :

Évaluer la compréhension de la langue vivante étrangère écrite et orale

Culture économique juridique et managériale :

Mobiliser les compétences économiques, juridiques et managériales des candidats pour la réalisation des objectifs et des activités de l'entreprise.

Compétences professionnelles

Développement Relation Client Vente Conseil : Assurer la veille informationnelle, vendre dans un contexte omnicanal, entretenir la relation client, évaluer l'expérience client

Animation et 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

Gestion Commerciale Opérationnelle :

Gérer les opérations courantes, gérer les stocks, prévoir et budgétiser l'activité, Participer aux décisions d'investissement, analyser les performances, analyser la rentabilité de l'activité, exploiter et enrichir le système d'information commercial

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

Évaluations examen final

ÉPREUVE	COEF	NATURE	DURÉE
Culture générale - Expression	3	Écrite	3h
LV1 anglais	3	Orale Écrite	20'+20' 2h
Culture Économique Juridique et Managériale	3	Écrite	4h
Développement Relation Client Vente Conseil	3	Orale	30'
Animation et Dynamisation de l'Offre Commerciale	3	Orale	30'
Gestion Opérationnelle	3	Écrite	3h
Management de l'équipe commerciale	3	Écrite	2h30

