



2024

Taux de réussite : 66 %
Taux d'insertion : 90 %

parcoursup
Entrez dans l'enseignement supérieur

Notre

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Code fiche : 38362 Certificateur : MESR Échéance : 31/12/2028
Référentiel : RNCP38362 Habilitation : Agrément CCF

BAC +2

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISANT

CPF



RNCP
NIVEAU 5
RECONNU PAR L'ÉTAT



- Titulaire Baccalauréat ou titre certifié de niveau 4
- Recrutement sur dossier
- Test d'admission (en ligne)



- 1 semaine en entreprise
- 1 semaine en cours



- 2 ans
- 1350 heures



- Bastia



Objectifs

Le titulaire du BTS Management commercial opérationnel a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale (magasin, supermarché, hypermarché, agence commerciale, site marchand...).

Culture générale et expression

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

Culture économique, juridique et managériale

- Étude de documents reposant sur six thèmes proposés sur les deux ans afin de prendre appui sur des situations professionnelles contextualisées, rencontrées y compris dans de petites et moyennes entreprises, et sur des ressources documentaires de nature économique (tableaux statistiques, articles de nature économique...), juridique (contrats, textes législatifs ou réglementaires, décisions de justice, ...) et managériale (études de situations concrètes d'entreprises, articles relatifs à des entreprises, ...)

Développer la relation client et assurer la vente conseil

- Assurer la veille informationnelle

- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretenir la relation client

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

Assurer la gestion opérationnelle

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

Manager l'équipe commerciale

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



VALIDATION

- Contrôle continu en cours de formation (CCF) et examen final au bout des 2 ans
- Diplôme BTS Management Commercial Opérationnel (niveau 5)
- La certification proposée par le CFA est organisée en blocs de compétences



POURSUITE D'ÉTUDES

- Bachelor, Licence pro
- Bachelor Web et Stratégie Digitale
- Bachelor Responsable de Développement Commercial
- Admission sur titre en 3^{ème} année de KEDGE Bachelor



PROFIL DU CANDIDAT

- Autonomie, esprit d'initiative
- Sens des responsabilités
- Organisation, rigueur
- Fort relationnel
- Esprit d'équipe
- Dynamisme
- Polyvalence



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Manager de rayon
- Directeur de magasin
- Responsable de site
- Responsable d'agence
- Chef de secteur
- Responsable de clientèle