



# BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL (APPRENTISSAGE)

Formation continue	Bilan de compétences	VAE	Apprentissage	Contrat pro	Eligible à Mon Compte Formation	Formation 100% à distance	Formation en présentiel	Formation mixte
			✓				✓	

Le titulaire de ce BTS est formé pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...). Dans ce cadre, il remplit les missions suivantes : management de l'équipe, gestion opérationnelle de l'unité commerciale, gestion de la relation client, animation et dynamisation de l'offre.

## INFORMATIONS

### Période

01/09/2024 au 31/08/2026

### Durée de la formation

2 année(s)

### Durées

Formation en présentiel  
1350 heures

### Rythme de l'alternance

Journée - Temps plein

### Niveau d'entrée

Niveau 4

### Niveau de sortie

Niveau 5

### Publics visés

ApprentiPublic de la formation  
initialeTout public

## DESCRIPTIF

### Reconnaissance en fin de formation

BTS management commercial opérationnel  
Diplôme de niveau 5 Possibilité de valider tout ou partie d'une certification par blocs de compétences

### Prérequis

Projet validé - Niveau 4 validé Maîtrise des compétences de base en bureautique

### Conditions d'admission / Délais d'accès

92005 - Admission après entretien

### Modalités d'admission détaillées

Admission en présentiel

### Modalités de recrutement

Admission à l'issue de tests de positionnement et d'entretien, sous réserve d'avoir une entreprise d'accueil.  
Délai d'accès à la formation : de 5 jours à 6 mois en fonction du financement...

### Intervenants

Formateurs experts du domaine.  
Formateurs bénéficiant d'un plan de professionnalisation et d'évolution de compétences

### Modalités pédagogiques

Alternance de cours théoriques, travaux pratiques et individualisation de la formation

**Poursuites d'études / Débouchés métiers**

→ à consulter sur [maforpro-occitanie.fr](http://maforpro-occitanie.fr)

## Objectifs opérationnels

- Manager une unité commerciale - Gérer la relation avec la clientèle, l'offre de produits et de services - Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale - Prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale

## CONTENU

### ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

#### DEVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL

Veille et exploitation de l'information commerciale, Vente conseil, Suivi de la relation client et de la qualité de services, Développement et fidélisation de la clientèle

#### ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

Elaboration et adaptation de l'offre de produits et de services, Agencement et maintien d'un espace commercial attractif et fonctionnel, Mise en oeuvre de l'offre de produits et de services, Organisation de promotions et d'animations commerciales, Conception et mise en place de la communication commerciale, Analyse et suivi de l'action commerciale

#### GESTION OPERATIONNELLE

Fixation des objectifs commerciaux, Gestion des approvisionnements et des stocks, Suivi des achats et des règlements, Elaboration des budgets, Gestion des risques liés à l'activité commerciale, Participation aux décisions d'investissement, Analyse des performances

#### MANAGER L'EQUIPE COMMERCIALE

Evaluation des besoins en personnel, Organisation du travail, Répartition des tâches et réalisation de plannings, Recrutement et intégration, Animation, Formation et valorisation de l'équipe, Evaluation des performances individuelles et collectives de l'équipe

### ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

Culture générale et expression  
Expression et culture en Langue vivante étrangère : Anglais  
Culture économique, juridique et managériale

## FINANCEMENT

Nous consulter pour un parcours personnalisé et sur-mesure.

### Prix (net de taxes)

7263.00 euros

### Modalités de financement

Consulter MaForPro pour connaître les différentes modalités de prise en charge financière.

## LIEU DE FORMATION

Gignac - Lycée polyvalent  
Simone Veil

 **Restauration**

 **Accessibilité handicap**

 **Transport**  
Consulter MaForPro pour identifier votre trajet.

## CONTACTS

### Organisme responsable

GRETA-CFA Hérault Ouest  
17, avenue des martyrs de la résistance -  
Occitanie - 34500 Béziers - 04 67 30 43  
00

### Votre interlocuteur.rice

Madame Sospedra Aurélie  
0467889252  
aurelie.sospedra@ac-montpellier.fr



*Personnes en situation de handicap,  
prenez contact avec l'organisme  
responsable en amont de la formation  
pour une adaptation des modalités en  
fonction de vos besoins*

Retrouvez nos dates de sessions et de réunions  
d'information collective sur 

[maforpro-occitanie.fr](http://maforpro-occitanie.fr)



GRETA-CFA Hérault Ouest 17, avenue des martyrs de la résistance  
Béziers 34500 - 04 67 30 43 00 - N° Siret 19340011600029 - Code APE  
8559A - Déclaration d'existence 9134P063934. Cet enregistrement ne vaut  
pas agrément de l'État.

