

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

N° d'enregistrement RNCP : 38362
Code formation : 32031213



PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS

Les candidats doivent posséder un diplôme national BAC ou titre diplômant de niveau 4 ou début d'études supérieures.



OBJECTIFS ET VALIDATION DU DIPLÔME OU DU TITRE

Objectifs pédagogiques et compétences visées

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

Développer la relation client et assurer la vente conseil

Animer et dynamiser l'offre commerciale

Assurer la gestion opérationnelle

Manager l'équipe commerciale

Perspectives d'emploi

- ☒ Conseiller de vente et de services
- ☒ Vendeur conseil
- ☒ Conseiller(ère) commercial
- ☒ Merchandiseur
- ☒ Manager adjoint
- ☒ Second de rayon
- ☒ Manager d'une unité commerciale de proximité



MODALITÉS DE SUIVI, D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

Évaluation professionnelle en entreprise,
6 sessions d'examens blancs sur les 2 ans et CCF.
Examen final sous forme ponctuelle et CCF, en fonction des épreuves
Validation de la formation BTS (par un diplôme de niveau 5)



MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Modalités pédagogiques

Cours en présentiel et à distance (voir Annexe 2 :
Conditions Générales de Ventes)

Les études se déroulent sur deux années.
Les cours sont répartis sur 3 jours en entreprise et
2 jours à l'ENC.

Locaux et équipements

Locaux au cœur de Nantes

Équipement : Salle informatique, matériel
vidéo

Handicap

Sensibilisé à l'importance de faciliter l'accès
à la formation de toute personne porteuse
de handicap. Nous sommes à votre écoute
pour la mise en place de modalités
spécifiques. Nous disposons d'un référent
handicap. Vous pouvez nous contacter :
referent-handicap@enc-nantes.fr



DURÉE ET DÉLAIS D'ACCÈS

Durée de la formation

La formation se déroule de fin août à juin
sur les 2 années
1350 heures de formation min.

Délais d'accès

Étude des candidatures à partir du mois
de janvier sur dossier et entretien.



TARIFS

COÛT DE LA FORMATION POUR L'ALTERNANT :

- En contrat d'apprentissage : **pas de frais de formation**

TARIFS POUR LES ENTREPRISES :

- Secteur privé : **prise en charge des frais de formation par l'OPCO
selon les niveaux de prise en charge en vigueur**
- Secteur public : **7500 euros pour l'année de formation**



LIEU DE FORMATION ET CONTACTS

Lieu de la formation

CFP CFA- École Nantaise de Commerce – ENC
Département BTS Alternance
6 rue Crébillon BP 20306
44003 NANTES

Contacts

Gwenaëlle Teigné / Responsable de formation
Linda Jeannin / Chargée relations entreprises
02 40 48 21 29
alternance@enc-nantes.fr



CONTENU PÉDAGOGIQUE

Module / Unité d'enseignement	Volume Horaire Année 1	Volume Horaire Année 2	Compétences visées	Modalités d'évaluation
Séminaire professionnel	60 h	59 h	Intégration / cohésion de groupe à travers thématiques	
Culture économique juridique et managériale	137h30	121h	Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale Proposer des solutions argumentées et Mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales adaptées aux situations proposées Établir un diagnostic préparant une prise de décision stratégique Exposer ses analyses et ses propositions de manière cohérente et argumentée	Évaluations écrites. 6 examens blancs de contrôle
LV1 / ANGLAIS	54 h	40 h	Acquisition du vocabulaire commercial et économique Compréhension de documents écrits Production et interaction écrites Production et interaction orales	Évaluations écrites. 6 examens blancs de contrôle
Culture générale et expression	67h30	61h	La communication orale et écrite Rédaction de rapports et notes de synthèse Techniques de résumé et de discussion Technique de synthèse de documents	Évaluations écrites. 6 examens blancs de contrôle

Développer la relation client et assurer la vente conseil]	130h]	86 h	Assurer la veille informationnelle Réaliser des études commerciales Vendre Entretenir la relation client]	Évaluations écrites. 6 examens blancs de contrôle et/ou CCF]
Animer et dynamiser l'offre commerciale]	100h]	86h	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]	Évaluations écrites. 6 examens blancs de contrôle et/ou CCF]
Assurer la gestion opérationnelle]	72h]	114 h	Gérer les opérations courantes Prévoir et budgétiser l'activité Analyser les performances]	Évaluations écrites. 6 examens blancs de contrôle et/ou CCF]
Manager l'équipe commerciale]	92 h]	72 h	Organiser le travail de l'équipe commerciale Recruter de nouveaux collaborateurs Animer l'équipe commerciale Évaluer les performances de l'équipe commerciale]	Évaluations écrites. 6 examens blancs de contrôle et/ou CCF]