

## BTS management commercial opérationnel

### Objectif

Assurer la veille informationnelle  
Réaliser des études commerciales  
Vendre  
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  
Gérer les opérations courantes  
Prévoir et budgétiser l'activité  
Organiser le travail de l'équipe commerciale  
Recruter des collaborateurs  
Animer l'équipe commerciale  
Évaluer les performances de l'équipe commerciale  
Respecter les contraintes de la langue écrite  
Synthétiser des informations  
Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture  
S'adapter à une situation de communication  
Organiser un message oral  
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  
Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique [Replier](#)

- [Dates & lieux \(1\)](#)
- [Contenus](#)
- [Organisation](#)
- [Carte](#)

### • Montélimar - Du 16/09/2019 au 15/06/2021

- 84b avenue Saint Lazare - 26200 Montélimar
- [Institut national de formation et de recherche sur](#) - Tél : 04 75 53 75 14
- Contact : Suzy Donel ([Contacter](#))

Public et financement

Financement	Effectif	Recrutement
OPCA	--	Ouvert

**Public** : Public sans emploi

## Programme

En plus des enseignements généraux (culture générale et expression, langue vivante étrangère, culture économique, juridique et managériale), la formation comporte des enseignements professionnels :

- Développement de la relation client et vente conseil (6 h hebdomadaires en 1re année, 5 h hebdomadaires en 2e année) : collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale, vente conseil, suivi de la relation client, suivi de la qualité de services, fidélisation de la clientèle, développement de clientèle.
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale (5 h hebdomadaires en 1re année, 6 h hebdomadaires en 2e année) : élaboration et adaptation continue de l'offre de produits et de services, agencement de l'espace commercial, maintien d'un espace commercial attractif et fonctionnel, mise en valeur de l'offre de produits et de services, organisation de promotions et d'animations commerciales, conception et mise en place de la communication sur l'unité commerciale, conception et mise en oeuvre de la communication sur l'unité commerciale, conception et mise en oeuvre de la communication externe de l'unité commerciale, analyse et suivi de l'action commerciale.
- Gestion opérationnelle (4 h hebdomadaires en 1re année, 4 h hebdomadaires en 2e année) : fixation des objectifs commerciaux, gestion des approvisionnements et suivi des achats, gestion des stocks, suivi des règlements, élaboration des budgets, gestion des risques liés à l'activité commerciale, participations aux décisions d'investissement, analyse des performances, mise en oeuvre du reporting.
- Management de l'équipe commerciale (4 h hebdomadaires en 1re année, 4 h hebdomadaires en 2e année) : évaluation des besoins en personnel, répartition des tâches, réalisation de plannings, organisation du travail, recrutement et intégration, animation et valorisation de l'équipe, évaluation des performances individuelles et collectives de l'équipe, individualisation de la formation des membres de l'équipe.

./n Sous statut scolaire, l'élève est en stage pendant 14 à 16 semaines. Celles-ci sont réparties avec une période d'une durée minimale de 4 semaines consécutives en première année. Le stage est particulièrement valorisé lors des épreuves de ce BTS puisqu'il sert de support à deux des épreuves professionnelles : "animation et dynamisation de l'offre commerciale" et "développement de la relation client et vente conseil"./n

[Fiche détaillée sur le site de l'organisme](#)

## Objectif Général

Certification

## Validation de la formation

Niveau de sortie :

BTS management commercial opérationnel

# Modalités pédagogiques

## Rythme de formation :

-

En alternance

**Modalité d'enseignement :** formation entièrement présentielle

## Durées et rythmes

**Durée en centre :** 1100 h

**Durée totale :** 1100 h

100 heures de formation sur 2 ans.

## Admission

### Niveau d'entrée :

sans niveau spécifique

### Recrutement :

Etre titulaire d'un Baccalauréat ou avoir le niveau Terminale./n

## Organisme responsable

**[Institut National de Formation et de Recherches su](#)**

84B avenue Saint Lazare  
26200 Montélimar

Mail : [sdonel@infrep.org](mailto:sdonel@infrep.org)

Réf : 26\_48765  
Mise à jour : 26/09/2019

---