

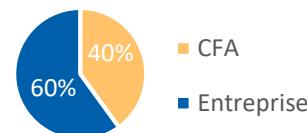


**BTS**  
 NIVEAU 5

# MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

-  **Public** 16-30 ans (sauf exceptions listées sur notre site)
-  **Prérequis** Être titulaire d'un baccalauréat (Diplôme de niveau 4)
-  **Durée** Contrat de 24 mois dont 1100 heures de formation en centre (selon le profil du candidat)
-  **Rythme** 3 jours en entreprise et 2 jours au CFA par semaine + quelques semaines de 5 jours (Modification possible selon le calendrier et les examens)

[RNCP 38362](#)



## OBJECTIFS

Former le candidat pour qu'il obtienne son diplôme de niveau 5 et acquière les compétences et connaissances lui permettant de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.

Il prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre.

Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.

Il exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel et en utilisant les applications numériques et outils de communication pertinents.

Globalement, il fournit aux clients le niveau de service exigé à travers tous les canaux, tout en réduisant les coûts et en augmentant les ventes pour en maximiser les bénéfices.

## COMPÉTENCES VISÉES

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

- Développer la relation client et la vente conseil
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Coordonner la gestion opérationnelle
- Manager l'équipe commerciale

## QUALITÉS SOUHAITÉES

Goût du contact et de la relation client

Sens du service : écoute, amabilité, disponibilité

Sens de l'organisation et des priorités

Rigueur, dynamisme, réactivité et autonomie

## Pour toute information

(administrative, pédagogique ou liée au handicap) :

[orientation@bassinformation-cobas.fr](mailto:orientation@bassinformation-cobas.fr) ou

**05 57 52 72 90**

Formation inscrite au RNCP sous le n° 38362

Certifiée par le Ministère de l'Education Nationale et de la Jeunesse

Date d'échéance de l'enregistrement : 31/12/2028

## Blocs de Compétences

### ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

Bloc 1 - Développement de la relation client et vente conseil

Bloc 2 - Animation, dynamisation de l'offre commerciale

Bloc 3 - Gestion opérationnelle

Bloc 4 - Management de l'équipe commerciale

### ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

Culture Générale et expression

Culture économique, juridique et managériale

Langue Vivante Etrangère (Anglais ou Espagnol)

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Pédagogie active en présentiel avec apports théoriques, exercices de mise en situation et travaux pratiques.

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les modalités d'évaluation sont décrites dans les annexes de l'arrêté définissant le diplôme (voir, notamment, les règlements d'examen et les définitions d'épreuves) : forme ponctuelle ou contrôle en cours de formation.

*Le diplôme est obtenu par une note moyenne supérieure à 10/20 à l'ensemble des épreuves.*

*Il est acquis par la validation des blocs de compétences qui sont capitalisables et peuvent être validés indépendamment.*

*Le candidat ayant déjà validé des blocs de compétences peut être dispensé des épreuves correspondantes.*

### MOYENS MATÉRIELS

Salles adaptées et équipées pour la formation

### MOYENS HUMAINS

Equipe pédagogique du centre  
Intervenants externes qualifiés

### TAUX DE RÉMUNÉRATION

	16-17 ans	18-20 ans	21-25 ans	26 ans et +
1 <sup>ère</sup> année	27% du SMIC	43% du SMIC	53% du SMIC	100% du SMIC
2 <sup>ème</sup> année	39% du SMIC	51% du SMIC	61% du SMIC	<i>Durée d'exécution du contrat</i>

*La rémunération peut être supérieure à ces montants si l'entreprise applique des accords particuliers (convention collective ou accords de branches professionnelles, d'entreprises...)*

### Et après ?

### SECTEUR D'ACTIVITÉ

Le titulaire du BTS Management commercial opérationnel exerce ses activités essentiellement dans :

- des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés,
- des unités commerciales d'entreprises de production,
- des entreprises de commerce électronique,
- des entreprises de prestation de services.
- des associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services.

Ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels.

### POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLES

- Licence professionnelle du domaine commercial
- Licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion)
- Ecole supérieure de commerce ou de gestion par le biais des admissions parallèles..

### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Conseiller de vente et de services
- Vendeur/conseiller
- Chargé de clientèle
- Chargé du service client
- Marchandisseur
- Manager adjoint
- Second de rayon
- Manager d'une unité commerciale de proximité