

BTS Management Commercial Opérationnel



Ce Brevet de Technicien Supérieur forme les étudiants en 2 ans, à prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale.

Les missions relèvent :

- Du management de l'équipe commerciale (recruter, former, évaluer, motiver...)
- De la gestion opérationnelle (suivi des stocks, choix du mode de financement des investissements...)
- Du développement de la relation client et de la vente conseil (assurer la veille informationnelle, réaliser des enquêtes, vente conseil, suivi de la relation client, fidélisation, développement de la relation digitale...)
- De l'animation et de la dynamisation de l'offre de produits et de services (mise en avant des produits, animation du point de vente...).

Epreuves	Horaire étudiant		Coef.	Type d'épreuve
	1ère année	2nde année		
Culture générale et expression	2h	2h	3	Ponctuelle écrit 4h
LV1	3h	3h	1.5 1.5	Ponctuelle écrit 2h CCF 20mn (oral)
CEJM (Culture économique juridique et managériale)	4h	4h	3	Ponctuelle écrit 4h
Développement de la relation client et vente conseil et Animation dynamisation de l'offre commerciale	6h	5h	3	CCF (oral à partir d'un dossier)
	5h	6h	3	CCF (oral à partir d'un dossier)
Gestion opérationnelle	4h	4h	3	Ponctuelle écrit 3h
Management de l'équipe commerciale	4h	4h	3	CCF (oral à partir d'un dossier)
LV2 (espagnol) enseignement optionnel	2h	2h	-	Oral (20mn)

PROFIL DE L'ÉTUDIANT

Qualités attendues :

- Investi dans sa formation
- Curieux de l'actualité
- Doté d'un esprit d'analyse
- Volontaire pour adopter une posture professionnelle (tenue, comportement, vocabulaire,...)

Niveau scolaire

- Bon niveau en Français écrit et oral,
- Maîtrise des outils mathématiques appliqués.
- Maîtrise d'une langue étrangère obligatoire.
- Maîtrise des outils numériques.

La mobilité est une condition nécessaire pour obtenir un stage.

LA PÉRIODE DE STAGE

14 à 16 semaines sur les deux ans de formation

Le stage en milieu professionnel est obligatoire et permet :

- D'acquérir et/ou d'approfondir des compétences professionnelles
- D'utiliser régulièrement des technologies de l'information.

Il a lieu dans une ou deux unités commerciales proposant des biens et/ou des services à une clientèle de particuliers ou de professionnels et d'une taille suffisante pour justifier le recours à un technicien supérieur.

LES ENTREPRISES DE STAGE

Les entreprises accueillant des stagiaires sont de domaines d'activités variés :

- Banques / assurances
- Les grandes surfaces alimentaires
- Les magasins spécialisés (sport, informatique, jardinerie, animalerie...)
- Les espaces culturels...

APRÈS LE BTS...

Une partie des étudiants intègre directement la vie professionnelle comme responsable ou adjoint dans les domaines de la distribution spécialisée ou alimentaire, comme conseiller dans la banque ...

Une autre partie, près de 50 %, se dirige vers une formation licence professionnelle (1 an après le BTS, spécialisée dans un domaine précis), avec possibilité de continuer en MASTER (portant le niveau à BAC +5).