

## BTS Management Commercial Opérationnel

### 1100 heures

Pré requis	Conditions d'admission	A la sortie	Rythme de la formation
BAC L, ES ET S BAC STMG BAC PROFESSIONNEL COMMERCE, VENTE	Dossier + Entretien	BTS ou 120 ECTS	Alternance : contrat de professionnalisation

### ✦ Programme de la Formation (année 1 et 2) :

POLE THEORIQUE	
→ Culture générale et expression → Anglais → Culture économique, juridique et managériale	
POLE PROFESSIONNEL	
<b>Développer la relation client et la vente conseil</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale</li> <li>▪ Vente conseil</li> <li>▪ Suivi de la relation client</li> <li>▪ Fidélisation de la clientèle</li> <li>▪ Développement de clientèle</li> </ul>
<b>Animation et dynamisation de l'offre commerciale</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Elaboration et adaptation continue de l'offre de produits et de services</li> <li>▪ Agencement de l'espace commercial</li> <li>▪ Mise en valeur de l'offre produits et de services</li> <li>▪ Organisation de promotions et d'animations commerciales</li> </ul>
<b>Gestion opérationnelle</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Fixation des objectifs commerciaux</li> <li>▪ Gestion des approvisionnements et des achats, gestion des stocks</li> <li>▪ Gestion des risques liés à l'activité commerciale</li> <li>▪ Elaboration des budgets</li> <li>▪ Reporting, Analyse des performances</li> </ul>
<b>Management de l'équipe commerciale</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Evaluation des besoins en personnel</li> <li>▪ Réalisation des plannings, répartition des tâches</li> <li>▪ Recrutement, intégration et formation</li> <li>▪ Animation et valorisation de l'équipe</li> <li>▪ Evaluation des performances individuelles et collectives de l'équipe</li> </ul>

### ✦ Objectifs et compétences :

Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.

Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel 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 utilise ses compétences en communication dans son activité courante.

Il met en œuvre en permanence les applications et technologies digitales ainsi que les outils de traitement de l'information.

Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

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

## U&me\*



## ✦ Règlement de l'examen :

Epreuves	Coef.	Forme	Durée
E1 Culture générale et Expression	3	Ecrit	4 h
E2 Langue vivante étrangère : anglais	3	Ecrit Oral	2h 20 min
E3 Culture économique, juridique et managériale	3	Ecrit	4 h
E41 Développement de la relation client et vente conseil E42 Animation et dynamisation de l'offre commerciale	4	Dossiers professionnels + oral	
E5 Gestion opérationnelle	4	Ecrit	
E6 Management de l'équipe commerciale	4	Ecrit	

## ✦ Métiers visés

Le titulaire du BTS Management des Unités Commerciales est préparé aux métiers suivants :

- Niveau assistant : conseiller de vente et de services, vendeur/conseil, vendeur/conseiller e-commerce, chargé de clientèle, chargé du service client, manager adjoint, second de rayon...
- Niveau responsable : chef de rayon, chef des ventes, responsable de drive, responsable adjoint, manager de caisses, manager de la relation client, manager d'une unité commerciale ...

## ✦ Poursuite d'études



## ✦ Nos références qualité

Campus Sciences-U Lyon regroupe les établissements **CRESPA**, **EFAB** et **SCIENCES-U LYON**.

**CRESPA** est un établissement supérieur d'enseignement privé reconnu par l'Etat, certifié AFNOR NF X50 -761.

**SCIENCES-U LYON** est un organisme formation certifié AFNOR NF X50-761 et labellisé ISQ OPQF pour le domaine de la professionnalisation. **SCIENCES-U LYON** est un organisme formation certifié AFNOR NF X50-761 et labellisé ISQ OPQF pour le domaine de la professionnalisation.

**SGS.**