



Objectifs de la formation

Le/la titulaire du BTS Management commercial opérationnel est formé(e) pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...).

Être capable...

Il/elle doit être capable de :

- Développer la relation client et la vente conseil,
- Rechercher et exploiter les informations disponibles pour suivre et développer l'activité de l'unité commerciale,
- Gérer et animer l'offre de produits et de services,
- Assurer la gestion opérationnelle du point de vente,
- Manager l'unité commerciale.

Modalités du parcours

Durée de la formation : 2 ans

Date de rentrée : de septembre à octobre sous condition d'avoir une entreprise d'accueil.

Type de contrat : Apprentissage ou contrat de professionnalisation

Rythme : 1350 heures de formation :

- 2 jours par semaine en centre,
- 3 jours en entreprise.

Tarif de la formation : Formation dont la prise en charge financière est assurée par FRANCE Compétences et gérée par l'opérateur de compétences (OPCO). Pas de frais d'inscription pour le candidat.

Méthodes et évaluations pédagogiques

La formation est animée par des professionnels du secteur qui vous accompagnent tout au long de la formation et de façon individualisée :

- Cours magistraux en présentiel et/ou distanciel,
- Etudes de cas et ateliers professionnels,
- Travail collaboratif avec environnement numérique.

Au cours de l'année : contrôle continu avec devoirs sur table ou à la maison ; QCM, examens blancs, oraux.

Contenu de formation

Unité 1 : Développement de la Relation Client et Vente Conseil

- ◇ La veille informationnelle,
- ◇ Etudes commerciales, vente,
- ◇ Développement et fidélisation de la clientèle dans un contexte omnicanale.

Unité 2 : Animation et dynamisation de l'offre commerciale

- ◇ Elaboration et adaptation de l'offre de produits et services,
- ◇ Organisation et développement des performances de l'espace commercial,
- ◇ Conception et mise en place de la communication commerciale et évaluation.

Unité 3 : Gestion opérationnelle

- ◇ Gestion des opérations courantes,
- ◇ Prévision et budgétisation de l'activité/analyse des performances.

Unité 4 : Management de l'équipe commerciale

- ◇ Organisation du travail d'équipe,
- ◇ Recrutement de collaborateurs,
- ◇ Animation et évaluation des performances de l'équipe commerciale.

Matières générales :

- ◇ Culture générale et Expression écrite,
- ◇ Langue vivante étrangère : Anglais,
- ◇ Culture Economique Juridique et Managériale.

Entreprises d'accueil

- Grande et Moyenne Surfaces / Supermarché
- Boutique / Agence commerciale
- Entreprise de site internet marchand

Admission

Niveau de recrutement :

Titulaire d'un bac général, d'un bac professionnel ou technologique
Titulaire d'un Titre RNCP de niveau 4

Aptitudes du candidat :

- Disposer de compétences relationnelles et organisationnelles,
- Disposer d'une appétence pour le conseil client, la mise en avant des produits, l'animation d'une équipe, la valorisation d'un lieu de vente,
- Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés et adopter comportements et codes professionnels,
- S'intéresser au management des entreprises, à la stratégie marketing et commerciale, leur environnement économique et juridique,
- Collaborer et travailler en équipe dans le cadre d'une démarche de projet,
- Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie,
- Adopter des comportements et des codes professionnels.

Validation du diplôme

- Evaluation sous forme d'examen terminal,
- Le BTS MCO, titre rncp de niveau 5, est délivré par le ministère de l'Education Nationale,
- Equivalence ECTS : 120 crédits ECTS.

Débouchés professionnels

- Chef de rayon,
- Directeur adjoint de magasin,
- animateur des ventes,
- Chargé de clientèle,
- Conseiller commercial,
- Vendeur-conseil,
- Téléconseiller,
- Responsable e-commerce,
- Responsable d'agence.

Parcours Post Diplôme

- Insertion professionnelle,
- Bachelor Manager du développement commercial (RNCP36149)
- Licence Professionnelle Management Marketing Opérationnel,
- Licence économie-gestion,

Indicateurs de résultats

candidats 2021

candidats 2022

candidats 2023

Taux de réussite :

85,7%

75 %

71 %

Conditions d'inscription et frais de formation

Conditions d'inscription

- Être âgé de 17 à 30 ans ; au-delà pour les personnes RQTH,
- Candidature via Parcoursup pour les lycéens ou étudiants,
- Déposer un dossier de candidature téléchargeable depuis notre site internet si vous n'êtes pas lycéen ou étudiant.

Conditions d'admission

- Admissibilité sur dossier de candidature et entretien,
- Décision d'admissibilité communiquée au candidat par le centre sous un mois maximum,
- Admission définitive prononcée après signature du contrat assurant la réalisation de la formation.

Accessibilité

- Parkings publics,
- Transport [CITURA](#) bus ligne 7 (arrêt Pargny) et 8 (arrêt PELLER),
- Transport Urbain Tram ligne A et B (arrêt Franchet d'Esperey),
- Site web CITURA [ici](#)

Retrouvez l'ensemble de nos formations sur notre site internet www.groupe-saint-michel.fr
Vous souhaitez obtenir plus d'information sur les conditions d'admission:
secretariat.cf@groupe-saint-michel.fr ou 03 26 77 62 86



Le Centre de Formation SAINT MICHEL s'engage à tout mettre en œuvre pour permettre l'accessibilité de son offre en fonction des besoins et compte tenu des difficultés particulières liées aux handicaps des personnes concernées.
Contactez nous pour plus d'informations. referent-handicap@groupe-saint-michel.fr

CENTRE DE FORMATION SAINT MICHEL

📍 39 rue Martin Peller – 51100 REIMS

☎ 03 26 77 62 86

🌐 www.groupe-saint-michel.fr