

Formation

BTS Management commercial opérationnel



Commerce - Gestion - Management
- RH

Qualités souhaitées

- Autonomie, esprit d'initiative
- Organisation, rigueur
- Fort relationnel
- Esprit d'équipe et sens des responsabilités,
- Polyvalence

Objectifs

Les objectifs sont de former le candidat pour qu'il acquière les compétences et les connaissances pour devenir un manager d'une unité commerciale, un animateur de l'offre de produits et de services de votre entreprise, capable d'assurer la gestion opérationnelle de l'activité commerciale et de développer la relation avec la clientèle.

Compétences visées

À l'issue de la formation, le(la) titulaire du BTS sera capable d'assurer :

- Le développement de la relation client et vente conseil
- L'animation et dynamisation de l'offre commerciale
- La gestion opérationnelle
- Le management de l'équipe commerciale



Niveau d'entrée

Bac ou équivalent sur dossier<



Type de formation

Diplômant



Durée

2 ans



Niveau de sortie

Bac+2



Handicap

Toutes nos formations sont accessibles sans limite d'âge aux personnes en situation de handicap. Pour plus d'informations, consultez notre page dédiée.



Type de contrat

Toutes nos formations sont accessibles sous contrat d'apprentissage, de professionnalisation ou par la VAE



Diplôme obtenu

BTS Management commercial opérationnel (niveau 5)



Coût de la formation

Formation gratuite et rémunérée. Contrat par apprentissage ou contrat de professionnalisation. Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise selon le niveau de prise en charge France Compétences.

Admission

L'année de formation se déroule de septembre à juin. Le CFA peut vous accueillir tout au long de l'année dès que vous avez signé un contrat d'apprentissage avec votre entreprise. La formation est gratuite et rémunérée pour l'alternant.

Public visé :

- Salariés sous contrat d'apprentissage : de 16 à 29 ans (accessible dès 15 ans, sous certaines conditions)
- Accessible sans limite d'âge aux personnes en situation de handicap. Vous pouvez prendre contact avec notre référente handicap
- Accessible par la [Validation des Acquis de l'Expérience](#)

Prérequis :

- Baccalauréat ou équivalent sur dossier

La liste exhaustive des informations liées au diplôme est accessible sur notre site internet cfa.lemans.sarthe.cci.fr (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)



CFA CCI Le Mans Sarthe

132 rue Henri Champion 72100 Le Mans

02 43 40 60 60

cfa.lemans.sarthe.cci.fr

Suivez-nous sur les réseaux sociaux



La formation

1 Programme

Enseignements professionnels :

- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commercial

Enseignements généraux :

- Culture générale et expression
- Langue vivante : anglais
- Culture économique juridique et managériale

2 Méthodes

Nos méthodes pédagogiques s'appuient sur le principe de l'alternance avec un rythme de formation entre le CFA et l'entreprise. Plus proche de la réalité du monde du travail, l'alternance permet de développer un savoir-faire et un savoir-être adaptés au monde de l'entreprise tout en préparant un diplôme ou une qualification professionnelle.

3 Équipe pédagogique

Au CFA, un formateur référent suit votre parcours. En entreprise, un maître d'apprentissage ou un tuteur expérimenté est présent pour vous accompagner, vous former au métier et développer vos compétences professionnelles. Des points de parcours réguliers entre le CFA et l'entreprise permettent d'assurer un suivi personnalisé tout au long de la formation.

4 Locaux et équipements

- Salles informatiques équipées de logiciels professionnels
- Centre d'étude des langues
- Centre de ressources multimédia

5 Modalités d'évaluation et validation du diplôme

- Examen final au bout des 2 ans
- Diplôme : BTS management commercial opérationnel (niveau 5)
- Pour savoir si la certification proposée par le CFA est organisée en blocs de compétences et connaître les équivalences, et passerelles, vous pouvez consulter : [la fiche RNCP 38362 du diplôme](#)

Et après ?

6 Poursuite de formation

Bachelor Responsable de développement commercial
Bachelor Chargé de clientèle particuliers et professionnels en banque et assurance
Bachelor Responsable de développement commercial option immobilier
Bachelor Responsable opérationnel retail
Licences
Bachelor Gestion / Commerce / Marketing à l' (Ecole de Gestion et de Commerce)

7 Métiers & entreprises

Les métiers

En début de carrière :

- Assistant(e) chef de rayon
- Directeur-adjoint / directrice-adjointe de magasin
- Animateur(trice) des ventes
- Chargé(e) de clientèle
- Marchandiseur
- Chargé(e) de l'administration commerciale

Après quelques années :

- Manager de rayon
- Responsable de rayon
- Directeur(trice) de magasin
- Responsable de site
- Responsable d'agence
- Chef d'agence commerciale
- Chef de secteur
- Responsable d'un centre de profits
- Administrateur(trice) des ventes
- Chef de caisse

Les entreprises

- Grande distribution (hyper-supermarchés, magasins spécialisés : sport, bricolage, multimédia, décoration, prêt-à-porter...)
- Unités commerciales ou points de vente d'entreprises de production
- Entreprises de prestation de services (location, téléphonie...)

Ces entreprises s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers (grand public) que de professionnels (entreprises, administrations, professions libérales, artisans...).

Partenaires



La liste exhaustive des informations liées au diplôme est accessible sur notre site internet cfa.lemans.sarthe.cci.fr (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)