



## Commerce & Vente

# BTS - MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Diplôme reconnu par l'État · Bac+2 (niveau 5)

📅 2 ans / Septembre · ⌚ 1 semaine / 2 en entreprise · 💻 👤 Présentiel & Distanciel

## QUELS MÉTIERS ?



**40 %**

Poursuite d'étude\*  
\*(2023)

**85 %**

Réussite à l'examen\*  
\*(2025)

**80 %**

Insertion dans l'emploi à 6 mois\*  
\*(2023)

## CRITÈRES D'ENTRÉE :

### Public :

- Personnes de 16 ans et + souhaitant compléter sa formation ou en recherche d'emploi ou salarié

### Pré-requis :

- Etre titulaire d'un bac ou titre de niveau 4

### Sélection :

- Les aptitudes et motivation sont identifiées sur tests et entretien individuel

### Tarif & Contact :

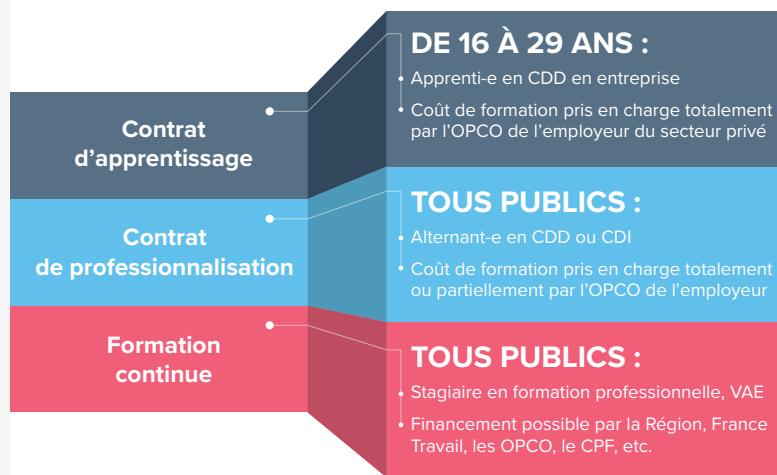
0 € sous statut apprenti-e et alternant-e

*Nous consulter pour les stagiaires de la formation professionnelle*

✉ [commerce-vente@ifa-rouen.fr](mailto:commerce-vente@ifa-rouen.fr)

☎ 02 35 52 85 42

## STATUTS ET FINANCEMENTS :



# CONTENU

📌 Evaluation en contrôle continu & épreuves ponctuelles

## Modules métier

### Développement de la relation client et vente conseil

Assurer la veille informationnelle • Réaliser des études commerciales • Vendre  
• Entretien de la relation client.

🕒 228 h — 🎓 RNCP38362BC01

### Animation, dynamisation de l'offre commerciale

Élaborer et adapter l'offre • Organiser l'espace commercial • Développer les perf. de l'espace commercial Concevoir et mettre en place la com. Commerciale • Évaluer l'action commerciale.

🕒 152 h — 🎓 RNCP38362BC02

### Gestion opérationnelle

Gérer les opérations courantes • Prévoir et budgétiser l'activité  
• Analyser les perf.

🕒 152 h — 🎓 RNCP38362BC03

### Management de l'équipe commerciale

Organiser le travail de l'équipe • Recruter des collaborateurs • Animer l'équipe  
• Évaluer les perf. de l'équipe.

🕒 152 h — 🎓 RNCP38362BC04

## Modules généraux

### Culture économique, juridique et managériale

Analyser l'environnement de l'entreprise • Comprendre les enjeux économiques actuels • Appréhender le cadre juridique des affaires • Évaluer les décisions managériales.

🕒 342 h

### Communication en langue vivante étrangère

Communiquer à l'écrit et à l'oral en contexte professionnel • Maîtriser le vocabulaire commercial • Échanger avec une clientèle étrangère • Rédiger des documents professionnels.

🕒 152 h

### Culture générale

Appréhender les grands enjeux du monde contemporain • Analyser et synthétiser un corpus de documents • Développer une argumentation structurée • Maîtriser l'expression écrite et orale.

🕒 152 h

## Au terme de la formation je serai capable de :

Prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale, la relation client, l'animation et la dynamisation de l'offre.

- Assurer la **gestion opérationnelle** de l'unité commerciale, le management de son équipe commerciale
- Développer la **relation client et la vente conseil** (qualité, fidélisation, collecte, analyse)
- **Elaborer et adapter l'offre**
- **Organiser les promotions et les animations commerciales**
- **Fixer des objectifs commerciaux**
- **Gérer les stocks, approvisionnements**
- **Analyser les performances** et effectuer le reporting

## Les + de la formation

Le BTS Management Commercial Opérationnel est une formation qui offre de nombreux débouchés dans tous types d'unités commerciales. Il s'agit d'un diplôme de référence pour les métiers du commerce. Vous pouvez valider les compétences par bloc de compétences.

### Rémunération

- Cette formation vous permet d'emmagasiner de l'expérience tout en étant rémunéré(e)

### Blocs professionnels

- Les séances sont dispensées par des formateurs exerçant ou ayant exercé sur le terrain

### Sorties culturelles et pédagogiques

- Différentes sorties sont organisées pendant la formation pour vous permettre d'enrichir vos connaissances