

# BTS Management Commercial Opérationnel

## Coloration esthétique possible

Niveau BAC +2 (Niveau 5) · Titre inscrit au RNCP\* (Code 34031)



\*RNCP : Répertoire National des Certifications Professionnelles

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

L'objectif de la formation est de former un collaborateur capable de maîtriser les techniques essentielles de management opérationnel, de gestion et d'animation commerciale. Il prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre.

**Aptitudes à l'emploi** : Disponibilité – Dynamisme – Goût de l'innovation – Sens du contact et du terrain  
Excellent relationnel – Sens du travail en équipe

### Compétences · Développer la relation client et assurer la vente conseil

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

### Compétences · Animer et dynamiser l'offre commerciale

- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale

### Compétences · Assurer la gestion opérationnelle

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

### Compétences · Manager l'équipe commerciale

- Organiser le travail et animer l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale



## PRÉ-REQUIS

- Être âgé de **16 à 29 ans** révolus\*
- Être au moins **titulaire d'un BAC** (général, pro ou technologique) ou d'un **DAEU** (Diplôme d'Accès aux Études Universitaires)

**Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap et/ou titulaires d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH).**

\*Pas de limite d'âge pour les personnes bénéficiant d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé.

### Passerelles

Nous contacter pour étudier les éventuelles passerelles possibles (en fonction du parcours et du site de formation).

## ACCESSIBILITÉ AUX PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP

Pour tout besoin spécifique et toute adaptation, consultez nos **référénts H+** :

Diane BERLUCCHI - [dberlucchi@ifir.fr](mailto:dberlucchi@ifir.fr)  
John CHACAL - [jchacal@ifir.fr](mailto:jchacal@ifir.fr)

## MODALITÉS DE RECRUTEMENT & DÉLAIS D'ACCÈS

Étude du dossier, entretien individuel & test de positionnement écrit (si besoin) entre février et la date d'entrée en formation. Le recrutement s'organise à partir du mois de février par le **dépôt d'un dossier de candidature en ligne sur le site** : [www.ifir.fr/candidature-en-ligne](http://www.ifir.fr/candidature-en-ligne)

## CONTACT

Contacte ton interlocutrice privilégiée pour un accompagnement plus précis !

Sandrine CAILLET-ROUSSET · 04 78 77 35 84 · [scaillet-rousset@ifir.fr](mailto:scaillet-rousset@ifir.fr)

## FORMATION

### Dates de démarrage et de fin de la formation

Septembre 2022 – Juillet 2024

### Durée

2 ans en alternance sous contrat d'apprentissage (1350H de formation)

### Rythme d'alternance

Pour ECORIS : 2 jours en centre de formation, 1 jour en entreprise, 2 jours en centre de formation, 1 semaine en entreprise

\*5 semaines en entreprise au mois d'avril

Pour ADONIS : 2 jours centre de formation, 3 jours en entreprise

### Lieux de formation possibles

- CAMPUS AGRONOVA – Montbrison Précieux (42)
- ECORIS – Lyon (7ème)
- ADONIS – Lyon (3ème)

### Coût de formation

Formation financée par les OPCO\*. Gratuite pour les apprentis et les employeurs privés.

\*OPCO : Opérateurs de compétences

## DÉBOUCHÉS

### Poursuite d'études

- **Titre Certifié (niveau BAC +3)** : Responsable de la Distribution dispensé en apprentissage par l'IFIR avec son partenaire EKLYA,
- **Licence Pro (niveau BAC +3)** : Commercialisation de Produits et Services ou Management des Activités Commerciales,
- **Bachelor (niveau BAC +3)** : divers cursus possibles.

### Équivalences

Non.

### Emplois accessibles

- **Divers secteurs** : unité commerciale virtuelle ou physique de tout type de secteur.
- **Postes** : assistant commercial, attaché commercial, responsable de magasin, chef de rayon, chef des ventes, vendeur, adjoint au manager, second de rayon, manager d'une unité commerciale, etc.

### Que fait le titulaire de cette formation ?

Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale physique et/ou virtuelle. Il prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que le management de son équipe commerciale. Il développe les activités commerciales de son entreprise à travers l'animation de la dimension commerciale, la dynamisation de l'offre commerciale, la gestion et la fidélisation de la clientèle.



# BTS Management Commercial Opérationnel

## Coloration esthétique possible

Niveau BAC +2 (Niveau 5) · Titre inscrit au RNCP\* (Code 34031)



\*RNCP : Répertoire National des Certifications Professionnelles

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES & MÉTHODES MOBILISÉES



- **les cours sont majoritairement dispensés en présentiel**, en alternant des apports théoriques et des expériences pratiques,
- mix présentiel/distanciel : tu pourras bénéficier de **210H de formation à distance** au cours des 2 années de BTS,
- **l'équipe pédagogique est constituée d'enseignants et d'intervenants diplômés** inculquant les matières de tronc commun comme les spécialités,
- mise à disposition de la **Suite Office 365** offrant des outils innovants et efficaces pour le travail collaboratif.

### LA VALEUR AJOUTÉE D'ECORIS

Notre partenaire dispose de salles équipées de vidéoprojecteurs, de salles informatiques et de wifi dans l'ensemble de l'établissement. Les apprentis ont la possibilité de pouvoir déjeuner sur place ou dans un environnement proche.



*L'établissement est agencé pour pouvoir accueillir des publics en situation de handicap. Un-e référent-e handicap est disponible pour tout besoin spécifique ou toute adaptation.*



- **Laboratoire d'esthétique**,
- Équipement spécialisé (onglerie et SPA)
- **Large réseau de partenaire qui permet de trouver facilement des stages/alternances**,
- Mise en situation par des cas concrets et des mises en situation,
- Un suivi personnalisé pour chaque jeune.

### LA VALEUR AJOUTÉE D'ADONIS ET ROSE CARMIN

Notre partenaire dispose de locaux dans lesquels tous les équipements spécialisés sont mis à disposition pour leurs élèves. Afin de vous aider et vous guider dans les meilleures conditions, Rose Carmin met en place des simulations d'oraux et d'examens.



*L'accessibilité des locaux est adaptée aux personnes à mobilité réduite. Pour les apprentis en situation de handicap, des accompagnements personnalisés sont possibles : nous consulter pour adapter la formation.*



- **Cours en présentiel et en distanciel si besoin**,
- Aide à la recherche d'entreprise et job dating,
- **Accompagnement à la signature du contrat**,
- **Suivi pédagogique individualisé**,
- Un centre de documentation,
- Un gymnase et installation sportives,
- **Visite chez des grossistes ou dans des ateliers de transformations**,
- Une exploitation en polyculture élevage (105 hectares),
- **Suivi post-formation : envoi d'offre d'emploi.**

### LA VALEUR AJOUTÉE D'AGRONOVA

Notre partenaire de formation AGRONOVA est un établissement agricole facile d'accès en transport en commun. Il y a aussi la possibilité pour les apprentis d'avoir accès à un internat et au service de restauration. De plus, le campus dispose d'un foyer des élèves avec des événements organisés régulièrement, une association sportive (sorties kayak, ski, acrobbranche, vélo...), etc.

Plus d'informations sur : <https://www.campus-agronova.fr/>

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

UNITÉS D'ENSEIGNEMENT	UNITÉ	MODE	COEFF.	DURÉE
E1 - Culture générale et expression	U1	Ecrit	3	4H
E2 - Communication en langue vivante étrangère 1	U2		3	
E21 - Compréhension de l'écrit et expression écrite	U21	Ecrit	1,5	2H
E22 - Compréhension de l'oral, production orale en continu et interaction	U22	CCF	1,5	20 min. (*20 min)
E3 - Culture économique, juridique et managériale	U3	Ecrit	3	4H
E4 - Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale	U4		6	
E41 - Développement de la relation client et vente conseil	U41	CCF	3	-
E42 - Animation, dynamisation de l'offre commerciale	U42	CCF	3	
E5 - Gestion opérationnelle	U5	Ecrit	3	3H
E6 - Management de l'équipe commerciale	U6	CCF	3	-
EF1 - Communication en Langue vivante**	UF1	Oral	-	20 min. (*20 min)
EF2 - Parcours de professionnalisation à l'étranger	UF2	Oral	-	20 min.
EF3 - Entrepreneuriat	UF3	Oral	-	20 min.

\*Temps de préparation

\*\* La langue vivante étrangère choisie au titre de l'épreuve facultative est obligatoirement différente de celle choisie au titre de l'épreuve obligatoire. Seuls les points au-dessus de la moyenne peuvent être pris en compte.

### Blocs de compétences

Nous contacter pour plus d'informations sur la possibilité de valider des blocs de compétences.