

BTS management commercial opérationnel

Certifiante

Contrat appr.

Réf. : 23120283F — Mise à jour : 31 janvier 2024

Organisme responsable : **ECOLE SUP AFFAIRES**

Contenu

Objectifs

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale
- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture
- S'adapter à une situation de communication
- Organiser un message oral
- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique

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

Il prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que dans 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.

Programme

Développer la relation client et assurer la vente-conseil

- Réaliser et exploiter des études commerciales
- Vendre dans un contexte omnicanal
- Maîtriser les techniques de vente

- Suivre les évolutions des attentes du client
- Accompagner le client
- Fidéliser la clientèle
- Accroître la « valeur client »

Animer et dynamiser l'offre commerciale

- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Analyser l'offre et la demande
- Construire et/ou adapter l'offre de l'unité commerciale
- Développer les performances de l'espace commercial
- Mettre en valeur les produits
- Proposer et organiser des opérations promotionnelles
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale

Assurer la gestion opérationnelle

- Gérer les opérations courantes
- Garantir les approvisionnements
- Gérer les stocks
- Suivre les règlements et la trésorerie
- Fixer les prix
- Fixer des objectifs commerciaux
- Élaborer des budgets
- Analyser les performances
- Concevoir et analyser un tableau de bord
- Analyser la rentabilité de l'activité

Manager l'équipe commerciale

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Réaliser les plannings
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Conduire une réunion et un entretien
- Accompagner et motiver l'équipe
- Participer à la formation des collaborateurs
- Gérer les conflits et les situations de crise
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale
- Mesurer et analyser les performances individuelles et collectives

Culture économique, juridique et managériale

- > Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
- > Proposer des solutions argumentées en mobilisant des notions économiques, juridiques ou managériales
- > Prendre des décisions opérationnelles intégrant les dimensions économique, juridique et managériale

Culture générale et expression

- Développer sa culture générale

- Travailler l'expression écrite
- Synthétiser un document

Langue vivante étrangère

- Compréhension et production de documents écrits
- Compréhension et interaction orales

Option webmarketing

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Niveau Bac général, pro ou techno, BP

Niveau de sortie

Niveau BTS - Bac +2

Liste des certifications

BTS management commercial opérationnel

Code RNCP : 38362

Métiers associés

D1401 — Assistanat commercial

D1501 — Animation de vente

D1506 — Marchandisage

M1704 — Management relation clientèle

M1705 — Marketing

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1610130	Présentiel	Ploemeur	01/09/2024	10/07/2026

Source : GREF Bretagne #23120283F