



BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

BAC + 2

► TITRE RNCP NIVEAU 5



OBJECTIF

Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel est un collaborateur performant du point de vente. Il est en mesure d'animer et dynamiser l'offre de produits et services tout en conseillant et fidélisant les prospects et les clients.

PRÉREQUIS ET PROFIL

- Etre titulaire d'un Baccalauréat ou équivalent (niveau 4)
- Eligible aux demandeurs d'emploi et bénéficiaires RSA/ASS/AAH
- Vos qualités : Dynamisme, Esprit d'équipe, Sens de la relation client, Réactivité
- *Accessibilité aux personnes en situation de handicap : consulter notre référent en cas de besoin d'informations*

MODALITÉS

- En alternance sur 24 mois en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
Rythme : 2 jour de cours / semaine
Gratuit pour l'étudiant (Frais de formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise)
- En cas de formation initiale avec stage obligatoire : 6.250€ ttc/an
- Formation éligible au CPF et à la VAE

ADMISSION

- Etude du dossier de candidature
- Tests d'admission 100% en ligne
- Entretien individuel de motivation

ACCOMPAGNEMENT

- Coaching CV et préparation aux entretiens d'embauche, organisation de job dating
- Réseau d'entreprises partenaires
- Suivi en entreprise durant le cursus

CONTENU DE LA FORMATION

DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL

- Assurer la veille informationnelle
- Analyser et exploiter des informations commerciales
- Réaliser et exploiter des études commerciales
- Maîtriser les étapes des ventes omnicanales
- Conseiller les prospects et les clients
- Entretenir la relation client
- Comprendre et gérer la politique de fidélisation de la clientèle

MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Créer des plannings en conformité avec les contraintes légales et réglementaires
- Analyser les besoins en ressources humaines et participer au recrutement des collaborateurs
- Intégrer les collaborateurs de la filière commerciale
- Animer l'équipe commerciale
- Evaluer les performances de l'équipe commerciale

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

- Synthèse organisée des informations
- Etude et analyse d'un corpus de documents
- Travail d'écriture personnelle
- Etude d'un thème de réflexion

ANGLAIS

- Compréhension de l'écrit et expression écrite
- Compréhension de l'oral
- Production orale en continu et en interaction

ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

- Elaborer et adapter en continu l'offre de produits et services
- Organiser et agencer l'espace commercial
- Maintenir un espace commercial opérationnel et attractif
- Développer les performances de l'espace commercial
- Proposer et organiser des animations commerciales et des opérations promotionnelles
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Evaluer l'action commerciale

GESTION OPÉRATIONNELLE

- Gérer les opérations courantes : stocks, approvisionnements, règlements
- Analyser le compte de résultat
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Fixer des objectifs commerciaux
- Analyser les performances
- Concevoir un tableau de bord
- Rendre compte de l'activité et proposer des mesures correctives

CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

- Présentation d'une situation contextualisée d'entreprise
- Economie d'entreprise et analyse des marchés
- Economie générale et Droit
- Méthodologie d'une proposition de solutions argumentées

MISSIONS ENTREPRISE

- Accueil, conseil et relation client
- Animation commerciale et marketing opérationnel
- Gestion de projet commercial
- Veille informationnelle et enquêtes commerciales

DÉBOUCHÉS

- Conseiller de vente
- Chargé de clientèle
- Chef de rayon
- Manager commercial



CONTACTEZ NOUS

02 40 49 08 88

www.irta.fr

contact@irta.fr

8 rue de la Cornouaille
44 300 Nantes



RETROUVEZ NOUS



NOTES :