

BTS

Management Commercial Opérationnel

Niveau BAC +2 (Niveau 5) · Titre inscrit au RNCP* (fiche 38362)

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.

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

Compétences - Développement de la relation client et vente conseil

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

Compétences - Animation, dynamisation de 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
- Évaluer l'action commerciale

Compétences - Gestion opérationnelle

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

Compétences - Management de l'équipe commerciale

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



FORMATION

Dates de démarrage et de fin de la formation

Septembre 2025 – Juin 2027

Durée

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

Rythme d'alternance

Nous consulter.

Lieux de formation possibles

- Eklya – Écully (69), Saint-Étienne (42)
- Campus Alternance Drôme Provence (26)

Coût de formation

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

*OPCO : Opérateurs de compétences

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.



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 par le **dépôt d'un dossier de candidature en ligne sur le site** : www.ifir.fr/candidature-en-ligne

ET APRÈS LA FORMATION ?

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.

Emplois accessibles

- **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.
- **Divers secteurs** : unité commerciale virtuelle ou physique de tout type de secteur.

Poursuite d'études

- **Titre Certifié (niveau BAC +3)** : Responsable de Distribution Omnicanale
- **Licence Pro (niveau BAC +3)** : Commercialisation de Produits et Services ou Management des Activités Commerciales
- **Bachelor (niveau BAC +3)** : divers cursus possibles.

Équivalences

Nous contacter pour étudier les éventuelles possibilités d'équivalences.

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 notre référente H+ :

Diane BERLUCCHI · referenthandicap@ifir.fr



CONTACTS

Contacte ton interlocutrice privilégiée pour un accompagnement plus précis !

Pauline FERRERO · pferrero@ifir.fr · 07 87 73 31 47 Eklya – CADP



eklya school of business

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	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.