



**BAC+2 - BTS**

**MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL**

## Objectifs

- Gérer et optimiser la relation client
- Animer et dynamiser l'offre de produits ou services
- Manager une équipe commerciale

## Public

Formation en alternance

- En contrat d'apprentissage (moins de 30 ans)
- En contrat de professionnalisation

## Prérequis

Titulaire du baccalauréat (Série professionnelle, technologique ou générale) ou titre équivalent.

## Qualités requises

- Excellente présentation
- Esprit d'équipe
- Dynamisme et enthousiasme
- Sens du relationnel et de l'écoute
- Adaptabilité et esprit d'initiative

Le Technicien supérieur en Management Commercial Opérationnel a pour objectif de prendre en charge tout ou partie de la **responsabilité opérationnelle de l'unité commerciale** (lieu physique ou virtuel permettant à un client d'accéder à une offre de produits ou de services).

Il maîtrise les **techniques de management**, de **gestion** et **d'animation commerciale**.

Il utilise aussi ses compétences en **communication** et utilise en permanence les **applications** et **technologies digitales** tout comme les **outils de traitement de l'information**.

## Débouchés professionnels :

- Conseiller en vente
- Chargé de clientèle
- Chef de rayon
- Manager adjoint
- Manager de caisses
- Manager d'une unité commerciale

## Témoignage

« J'ai choisi de faire un BTS MUC en alternance au Centre de Formation de la CCI de Montauban car il correspondait parfaitement à mon idée d'une formation qui alliait la théorie et la pratique. Pour moi, la théorie était aussi indispensable que sa mise en application lors des 2 ans de formation. Après l'obtention de mon BTS, j'ai pu réaliser mon projet professionnel : ouvrir ma propre boutique dans le centre-ville de Montauban. »



61 Avenue Gambetta - BP 80527  
82065 MONTAUBAN Cedex  
Tél. 05 63 21 71 00  
Fax 05 63 21 71 09

[www.b2m-formation.com](http://www.b2m-formation.com)

## Matières Générales

- **Culture générale et expression**

Appréhender et réaliser un message écrit  
Communiquer oralement

- **Langue Vivante étrangère 1**

Niveau B2 du CECRL (Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues) : documents écrits, productions et interactions écrites/orales et compréhension orale

- **Culture économique, juridique et managériale**

## Matières Professionnelles

- **Développement de la relation client et vente conseil**

Collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale  
Vente conseil  
Suivi de la qualité de services  
Fidélisation de la clientèle

- **Animation et dynamisation de l'offre commerciale**

Élaboration et adaptation continue de l'offre de produits et de services  
Maintien d'un espace attractif et fonctionnel  
Mise en valeur de l'offre de produits et de services  
Organisation de promotions et d'animations commerciales  
Conception et mise en œuvre de la communication externe de l'unité commerciale  
Analyse et suivi de l'action commerciale

- **Gestion opérationnelle**

Fixation des objectifs commerciaux  
Gestion des approvisionnements et suivi des achats  
Gestion des stocks  
Suivi des règlements  
Analyse des performances

- **Management de l'équipe commerciale**

Réalisation de plannings  
Organisation du travail  
Recrutement et intégration  
Animation et valorisation de l'équipe de  
Individualisation de la formation des membres de l'équipe

### Taux de réussite

**2022** **86%**

### Taux d'insertion

**2020** **100%**

### Durée / Rythme

2 ans – De septembre à juillet  
3 jours en entreprise / 2 jours en formation

### Tarif

Nous consulter, variable en fonction du statut et du financeur

### Validation

Diplôme BAC+2 délivré par le Ministère de l'Éducation Nationale

### Méthodes Pédagogiques

Travaux de groupe faisant appel à la pédagogie active et aux moyens audiovisuels et/ou à distance. Un travail personnel important est demandé à chacun afin de préparer l'examen dans des conditions optimales.

### Modalités et délai d'accès

- Préinscription [en ligne](#)
- Test et entretien de positionnement
- Rentrée différée possible en fonction du cadre légal

### Atouts de la formation

- Accompagnement personnalisé et suivi dans la recherche d'entreprise pour l'alternance, aide à la rédaction de CV et préparation aux entretiens
- Contrôles continus réguliers + 3 BTS blancs en condition réelle d'examen
- Communication des offres d'emploi de nos entreprises partenaires

### Accessibilité

Le centre de formation et nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Nous consulter.

## CONTACT

**Corinne MONTILLET**

 06.60.71.68.57

 [c.montillet@cci-formation.fr](mailto:c.montillet@cci-formation.fr)

# VOTRE FUTUR, NOTRE AMBITION



61 Avenue Gambetta - BP 80527  
82065 MONTAUBAN Cedex  
Tél. 05 63 21 71 00  
Fax 05 63 21 71 09

[www.b2m-formation.com](http://www.b2m-formation.com)