

**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
  - Compréhension orale

**CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE**

- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée

**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



SCANNE MOI  
ET  
INSCRIS TOI !!



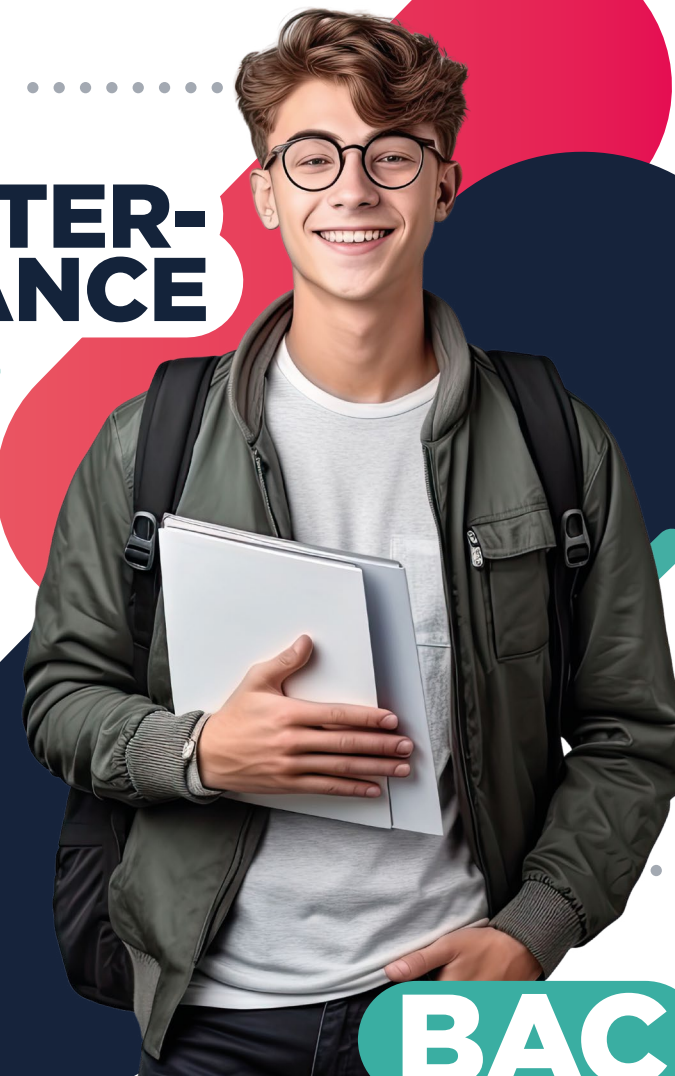
**CORINNE MONTILLET**  
**06.60.71.68.57**

C.MONTILLET@CCI-FORMATION.FR

61 AVENUE GAMBETTA - 82000 MONTAUBAN

**WWW.B2M-FORMATION.COM**

# ALTER- NANCE



# BAC

# BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL + 2

Code RNCP : 38362  
Date de publication : 11/12/2023

MONTAUBAN

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.

## OBJECTIFS

Encadrer des équipes commerciales

Gérer et optimiser la relation client

Animer et développer l'offre de produits et de services

Maîtriser les étapes successives du processus commercial

Prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale

Former des techniciens supérieurs opérationnels et polyvalents

## PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Conseiller en vente  
Chargé de clientèle

Chef de rayon

Manager adjoint

Manager de caisses

Manager d'une unité commerciale

Merchandiser

Ce diplôme est délivré par



## DURÉE

2 ans - de septembre à juin

## RYTHME

3 jours en entreprise  
2 jours en formation

## VALIDATION

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

68,75 %



TAUX DE RÉUSSITE  
2023

32 candidats - 100% présentés

84 %



TAUX DE SATISFACTION  
DE LA FORMATION  
2023\*

86,3 %



TAUX D'INSERTION  
PROFESSIONNELLE 2023\*\*

\* Enquête interne sur l'évaluation et la satisfaction des équipes pédagogique et environnement du campus.

\*\* 6 mois après l'obtention du diplôme.

# LA POURSUITE EN L3 OU BACHELOR EST POSSIBLE.

## PUBLIC

- Contrat d'apprentissage/professionnalisation
- Période Pro A ou CPF projet de transition professionnelle
- Demandeurs d'emploi
- Stage alterné

## MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

Pré-inscription sur [www.b2m-formation.com](http://www.b2m-formation.com)  
Tests en ligne et entretien (présentiel ou à distance)

Rentrée décalée possible jusqu'à novembre

## QUALITÉS REQUISES

Excellente présentation, esprit d'équipe, dynamisme et enthousiasme, sens du relationnel et de l'écoute, adaptabilité et esprit d'initiative

## LES 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 + 4 BTS blancs en condition réelle d'examen
- Communication des offres d'emploi de nos entreprises partenaires