

BTS Management commercial opérationnel

Mis à jour le 27 novembre 2024

Conditions d'entrée et prérequis

Le BTS management des unités commerciales est accessible à tout titulaire d'un baccalauréat : bac STMG, bac pro commerce, bac général.

Niveau d'entrée

Niveau 4 - BAC

Niveau de sortie

Niveau 5 - BAC +2

Public visé

Être âgé de 16 à 29 ans, avec un projet de contrat d'apprentissage. Dérogations sous conditions. Pas de condition d'âge pour les personnes reconnues en situation de handicap (RQTH).

Rythme

Alternance

Durée en centre

1350 heures

Validation

Obtention du BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL. En cas d'échec au diplôme, des blocs de compétences pourront être délivrés en fonction des résultats obtenus dans les différentes unités certificatives mentionnées dans la rubrique « modalités d'évaluation ».

Modalités d'évaluation

Conformes au référentiel de certification du diplôme. Contrôle continu, contrôles en cours de formation et/ou épreuves

Objectifs professionnels

Le titulaire du BTS management commercial opérationnel est en capacité de prendre la responsabilité d'une unité commerciale (boutique, supermarché, agence commerciale) : manager l'équipe, gérer de façon opérationnelle l'unité commerciale et la relation client, animer et dynamiser l'offre.

Contenu

Activités professionnelles : Développement de la relation client et vente conseil, Animation et dynamisation de l'offre commerciale, Gestion opérationnelle, Management de l'équipe commerciale.

Connaissances générales et techniques associées : Culture générale et expression, Compréhension de l'écrit et expression écrite, et de l'oral, Production orale en continu et en interaction, Culture économique-juridique et managériale. Cadre légal et réglementaire de la relation client et de la vente conseil, Animer et dynamiser l'offre commerciale, Assurer la gestion opérationnelle, Manager l'équipe commerciale.

Modalités pédagogiques

Intégration dans une classe d'élève ou d'étudiant du Lycée partenaire du CFA.

Alternance de périodes de formation en lycée et de périodes de formation en entreprise selon calendrier établi.

Profil des intervenants

Enseignants de l'Éducation nationale.

Possibilité d'aménagement du parcours

Oui

Méthodes pédagogiques

En lycée : apports théoriques, mises en situation, travaux pratiques, exposés, débats, études cas. Utilisation des plateaux techniques et équipements, CDI, cours à distance...

En entreprise : apprentissage basé sur l'expérience et la réalisation d'activités et de tâches en lien avec le diplôme préparé. L'apprenti est guidé et accompagné par un maître d'apprentissage.

Moyens pédagogiques

Plateaux techniques adaptés aux compétences professionnelles du diplôme préparé – salles de cours équipées – ordinateurs – centre de ressources – Espace Numérique de Travail.

BTS Management commercial opérationnel

terminales.

Unités certificatives (blocs de compétences) constitutives du diplôme :

U1 : Culture générale et expression

U21-U22 : Communication en langue vivante étrangère

U3 : Culture économique, juridique et managériale

U41 : Développement de la relation client et vente conseil

U5 : Gestion opérationnelle

U6 : Management de l'équipe commerciale

Unité facultative : Communication en langue vivante 2

Possibilité de validation par blocs de compétences

Oui

Nombre de participants

Variable selon le nombre de places disponibles dans les classes

Entrée et sortie permanente

Oui

Codes réglementaires

- Code RNCP : [RNCP38362](#)
- Code diplôme : 32031213

Durée

Durée moyenne de la formation en centre pour un contrat de 2 ans: 1350 heures. La durée de la formation en lycée sera ajustée en fonction de la durée du contrat et des acquis de l'apprenti dans le respect des minima réglementaires.

Délais et modalités d'accès

Entrée de septembre à novembre principalement.

Autres périodes d'intégration sous conditions.

Financements possibles

Entreprises relevant du secteur privé : application des niveaux de prise en charge définis par France Compétences. Coûts de la formation pris en charge par les OPCO. Frais annexes (hébergement, restauration, 1er équipement, mobilité internationale, handicap) pris en charge par les OPCO sous conditions.

Organisations relevant du secteur public : application des niveaux de prise en charge définis par chaque fonction publique.

Poursuite de parcours

Insertion professionnelle : Le titulaire de ce BTS peut travailler, en tant que chef de rayon, directeur adjoint de magasin, animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur-conseil, téléconseiller, responsable e-commerce, responsable d'agence, manager de caisses, chef des ventes...

Poursuite d'études : Possibilité de poursuivre en licence professionnelle commercialisation de produits et services ou management des activités commerciales ou en licence générale éco gestion marketing, grande distribution, banque-finance assurance – tourisme ou école de commerce.

Passerelles et Equivalences : En fonction du parcours de formation des équivalences et passerelles sont envisageables, se renseigner auprès du lycée ou du CIO.

Référent handicap

Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite. Accompagnement spécifique au projet et durant la formation en lien avec notre référent handicap.

Réseau

- GIP FCIP – CFA de l'académie de Reims
- 17, boulevard de la Paix CF 50033
51722 REIMS CEDEX
- cfa@ac-reims.fr
- Marne : 07 76 15 77 62
- Ardennes : 06 13 02 47 51
- Aube et Haute-Marne : 06 17 83 54 69
- cfa.gipfcip-reims.fr
- SIRET : 185 109 063 00031
- Numéro d'activité : 21 51 P003 751

BTS Management commercial opérationnel

- Date d'obtention : 11/03/2003