



ATHENA

Formation accessible aux personnes en situation de handicap : Contact référent handicap : CHEY Champa - 07.56.95.33.23



BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

BAC+2 / NIVEAU 3 RNCP / NIVEAU 5 EUROPEEN

Prérequis :

- Titulaire d'un baccalauréat ou titre de Niveau IV RNCP et 4 Européen
- Formation accessible en contrat de professionnalisation, contrat d'apprentissage, VAE, CPF

Modalités / délai d'accès :

- Admission sur dossier de candidature et entretien individuel de Février à Octobre

Objectif :

Acquérir les compétences professionnelles pour participer au développement commercial d'un point de vente physique ou en ligne

Conditions tarifaires:

- Contrat de professionnalisation: Prise en charge totale par l'OPCO / Branches professionnelles
- Contrat d'apprentissage: Prise en charge totale par l'OPCO / Critères France Compétences

Missions :

Animation et dynamisation de l'offre
Gestion opérationnelle
Conseil à la vente
Aménagement de l'espace de vente
Management de l'équipe commerciale

Poursuite d'études:

Licence
Licence professionnelle
Bachelor (Bac+3)
Tout domaine

Débouchés :

Manager de l'unité commerciale
Chargé(e) de clientèle
Chef des ventes
Chef de rayon
Conseiller commercial
(etc)

Moyens techniques et d'encadrement

Règlement Intérieur
Livret d'accueil et de suivi
Salles de cours
Plateforme numérique

Organisation de l'action de formation

Formation continue
Accès à une plateforme numérique regroupant les ressources pédagogiques

Durée : 18 à 24 mois
1350 H

Rythme: 2 jours de cours par semaine

Suivi de l'exécution de la formation

Feuilles d'émargement
Attestation de suivi en formation
Livret de suivi entreprise
Bulletin semestriel

Dispositif d'évaluation et sanction

Livret scolaire
Bulletin semestriel
Epreuves finales écrites et orales

Culture Générale et Expression

80h - Coefficient 3 - Epreuve écrite de 4h

- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question
- Communiquer oralement: savoir s'adapter à la situation et organiser un message oral

Animation et dynamisation de l'offre commerciale

220h - Coefficient 3 - Epreuve orale de 30 mn

- Le cadre économique, légal et réglementaire
- Le marché
- Elaborer l'offre de produits et services
- Organiser et agencer l'espace commercial
- Développer les performances commerciales
- La communication de l'unité commerciale
- Evaluer l'action commerciale

Langue Vivante Etrangère 1

120h - Coefficient 3 - Epreuve écrite de 2h coefficient 1,5
& Epreuve orale de 20 + 20 mn coefficient 1,5

- Compréhension de documents écrits
- Production écrite: rédaction de courriers commerciaux en langues étrangères
- Compréhension de l'oral: étude du vocabulaire commercial usuel et du vocabulaire économique
- Production et interactions orales

Gestion opérationnelle

150h - Coefficient 3 - Epreuve écrite de 3h

- Manager l'équipe commerciale
- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Evaluer les performances de l'équipe commerciale

Culture Economique, Juridique et Managériale

170h - Coefficient 3 - Epreuve écrite de 4h

- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions en mobilisant des notions économiques, juridiques, ou managériales
- Etablir un diagnostic préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions argumentées
- Les fonctions économiques et les relations économiques internationales avec une approche méthodologique

Management de l'équipe commerciale

150h - Coefficient 3 - Epreuve écrite de 2h30

- Manager l'équipe commerciale
- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Evaluer les performances de l'équipe commerciale

Développement de la relation client

220h - Coefficient 3 - Epreuve orale de 30 mn

- Collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretenir la relation client



**58 Rue de Latium
34000 Montpellier**

**06.14.60.67.45
contact@athena-bs.fr**

<https://athena-bs.fr>

