



# 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>**

