



Le/la **Manager Commercial Opérationnel** prend la responsabilité opérationnelle de tout ou partie de l'unité commerciale (unité commerciale physique, e-commerce), il/elle exerce les activités relevant des domaines suivants :

- 📁 Développement de la relation client et vente conseil
- 📁 Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- 📁 Gestion opérationnelle
- 📁 Management de l'équipe commerciale

Le **contexte omnicanal et digitalisé** lui impose un recours permanent **aux outils numériques** et influe fortement sur les compétences ci-dessus.



Objectifs

Niveau visé : Niveau 5 : Bac + 2

- ➔ Prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale
- ➔ Assurer le management de son équipe commerciale
- ➔ Prendre en charge la relation clients dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre et intégrer l'omnicanalité dans cette démarche
- ➔ Mettre en œuvre en permanence les applications et technologies digitales ainsi que les outils de traitement de l'information.



Programme

- Activité 1 : Développement de la relation client et vente conseil
- Activité 2 : Animation et dynamisation de l'offre Commerciale
- Activité 3 : Gestion Opérationnelle
- Activité 4 : Management de l'équipe commerciale

Culture générale et expression

Langue vivante étrangère : Anglais

Culture économique, juridique et managériale



Prérequis

Niveau 4 (Baccalauréat Général, Technologique ou Professionnel, Titre Professionnel, ...)
Conditions particulières liées à l'expérience professionnelle : nous consulter



Débouchés

- ➔ Manager commercial(e)
- ➔ Chef des ventes
- ➔ Chef – Manager de rayon
- ➔ Manager relation client
- ➔ Responsable adjoint(e)
- ➔ Manager d'une unité commerciale



Qualités requises

- ➔ Rigueur et professionnalisme
- ➔ Dynamisme et goût du travail
- ➔ Organisation et gestion des délais et impératifs
- ➔ Flexibilité au niveau des méthodes de travail (autonomie ou en collaboration)
- ➔ Respect de la législation, des règles d'éthique et de déontologie



Durée, modalités, délais d'accès

- ⇒ 1 350 heures maxi en CFA => 2 ans maxi
- ⇒ Durée aménagée selon diplôme et expérience (nous consulter)
- ⇒ 12 h à 16 h en CFA par semaine
- ⇒ Entrée possible de Sept. à Déc. (Situation particulière : nous contacter)



Méthodes pédagogiques

- ⇒ Cours magistraux dispensés au travers d'activités heuristiques (Pistes de réflexion sur le thème étudié)
- ⇒ Activités démonstratives
- ⇒ Activités applicatives
- ⇒ Activités en salles spécialisées
- ⇒ Recours aux outils numériques et digitaux tout au long du parcours



Modalités d'évaluation

- ⇒ Pendant la formation, évaluations régulières dans chaque matière et bilans semestriels nécessaires à l'élaboration du livret scolaire
- ⇒ Pour la validation du diplôme : Examen final avec la présentation aux épreuves ponctuelles écrites, orales et pratiques au terme du parcours de BTS



Suite de parcours

- ⇒ Licence Professionnelle ou Bachelor dans le domaine Commercial, Management, Économie ou Sciences de Gestion.
- ⇒ Bachelor en Commerce International, Marketing, Management



Equivalences

Pour partie, les Titres Professionnels délivrés par le Ministère du Travail comprennent des compétences équivalentes au BTS Management Commercial

Opérationnel :

- ⇒ Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande



Bloc de compétences

Présentation des blocs du BTS Management Commercial Opérationnel :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/mcp/38362>



Passerelles

<https://www.onisep.fr/Ressources/Univers-Formation/Formations/Post-bac/classe-passerelle-vers-un-bts-pour-eleve-titulaire-d-un-baccalaureat-professionnel>



Accessibilités

Si vous êtes en situation de handicap, n'hésitez pas à prendre contact avec notre Référent Handicap pour une présentation des mesures dédiées.



Tarif

- ⇒ Gratuité de la formation (Prise en charge par l'OPCO)



Taux de réussite

68 %



Taux de satisfaction

93 %



Contact

Formatrice Référente : Mme Line NOUYRIGAT – l.nouyrigat@formation-de-la-salle.com

Référente Apprentissage : Mme Magali LEFEVRE – m.lefevre@formation-de-la-salle.com