Programme métier en 2 ans

ESTM
En partenariat avec PIGIER

BTS Management Commercial Opérationnel

Diplôme Éducation Nationale de Niveau 5.
120 crédits ECTS - Code RNCP 38362

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le.la titulaire du titre Management Commercial Opérationnel a pour objectifs :

- Prend en charge la globalité de la relation client
- Prend en charge l'animation et la dynamisation de l'offre dans un contexte omni canal et digitalisé.
- Assure la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management des équipes.

TAUX DE RÉUSSITE

55% Taux de réussite sur l'année 2023.

Nombre de personnes formées pour la promotion 2021-2023 : 22.

DÉBOUCHÉS / MÉTIERS VISÉS :

- Manager
- Technico-commercial.e
- Vendeur.euse
- Assistant.e commercial.e
- Chef.fe des ventes
- Marchandiseur.euse

PRÉREQUIS

Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 4 minimum (baccalauréat).

RYTHME DE FORMATION

2 jours en formation et 3 jours en entreprise.
Sous réserve de modifications ultérieures.

STATUT

- Étudiant.e en formation initiale
- Apprenti.e en contrat d'apprentissage
- Salarié.e en reclassement professionnel
- Demandeur.euse d'emploi

IMMERSION EN ENTREPRISE

La formation théorique est complétée par une période en entreprise de minimum 12 semaines qui permet de mettre en application les compétences professionnelles acquises en formation.

MODALITÉS ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Formateurs issus du monde professionnel et universitaire
- Contrôle continu / 4 BTS blanc
- Entrainement aux épreuves orales
- Séminaires professionnels

POURSUITE D'ÉTUDES

- BAC+3 Responsable du Développement Commercial
- BAC+3 Responsable Communication Webmarketing
- BAC+3 Gestionnaire des Ressources Humaines
- BAC+3 Consultant.e en Recrutement et Travail Temporaire
- BAC+3 Banque - Finance - Assurance
- BAC+3 Responsable d'Affaires en Immobilier
- Licence professionnelle universitaire

COÛT DE LA FORMATION

- Tarifs de France Compétences, sans reste à charge pour l'entreprise.

MODE D'ADMISSION ET DÉLAI

1. Pré-inscription en ligne sur estm.eu
2. Dossier de candidature*
3. Tests de recrutement
4. Entretien de validation du projet professionnel

Réponse sous 8 jours après l'entretien

*Inscription possible jusqu'à la date de début de la formation

PROGRAMME ET VALIDATION DE LA FORMATION

Bloc 1 : relation client et vente conseil

- Réalisation de veille informationelle
- Réalisation d'études commerciales
- Vente
- Entretien de la relation client

Bloc 2 : animation et dynamisation de l'offre commerciale

- Fondamentaux de la GEPP
- Recrutement
- Formation
- Conduite de réunion et prise de parole en public
- Rapport d'activités professionnelles

Bloc 3 : gestion opérationnelle

- Gestion des opérations courantes
- Prévention et budgétisation de l'activité
- Analyse des performances

Bloc 4 : management de l'équipe commerciale

- Organisation du travail de l'équipe commerciale
- Recrutement des collaborateurs
- Animation de l'équipe commerciale
- Évaluation des performances de l'équipe commerciale

Bloc 5 : culture générale et expression

- Respect des contraintes de la langue écrite
- Synthèse des informations
- Réponse argumentée face à une question posée
- Communication orale

Bloc 6 : développement économique, juridique et managérial

- Analyse des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
- Utilisation d'une base documentaire
- Proposition de solutions argumentées
- Établissement d'un diagnostic
- Analyse et préconisations

ÉPREUVES FINALES	FORME	DURÉE	COEFF.
Culture générale et expression	Écrite	3h	3
Communication en langue vivante étrangère	Écrite & orale	2h 20min	1.5 1.5
Culture économique, juridique et managériale	Écrite	4h	3
Développement de la relation client et vente conseil Animation et dynamisation de l'offre commerciale	Orale Orale	30min 30min	3
Gestion opérationnelle	Écrite	3h	3
Management de l'équipe commerciale	Écrite	2h30	3
Communication en langue vivante étrangère (facultative)	Orale	20min	-

Passerelle possible jusqu'à 3 mois après le début de la formation vers un BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client, sous conditions (nous consulter). Pas d'équivalence en cas d'abandon en cours de formation.

CONDITIONS D'OBTENTION DU DIPLÔME

- Le BTS Management Commercial Opérationnel est un diplôme national organisé par l'Education Nationale, sous la forme d'épreuves ponctuelles en centre d'examen. La réussite à ces épreuves permet l'obtention du diplôme d'état de niveau 5.
- Ce diplôme peut être obtenu par la voie de la validation des acquis de l'expérience (VAE).
- Les blocs de compétences peuvent être acquis indépendamment.

POURQUOI CHOISIR LES ÉCOLES ESTM ET PIGIER ?

• Pour bénéficier d'un accompagnement personnalisé vers l'entreprise.
• Pour profiter de nos relations priviligiées avec notre réseau de 2500 entreprises partenaires.
• Pour être guidé(e) et suivi(e) pendant tout le cursus de la formation.
• Pour notre expérience de plus de 20 ans dans la formation en alternance.

Formation portée par FCF Argos.

ACCESSIBILITÉ

Nos écoles sont accessibles et grandement ouvertes aux personnes en situation de handicap.
Veuillez nous contacter pour étudier votre demande et vos besoins de compensation.

RÉFÉRENT DE LA FORMATION

Julia PERNIN
j.pernin@estm.eu
06.17.96.06.24

ESTM PIGIER

20 Rue Gambetta, 25000 Besançon
03.81.40.30.40
www.pigier.com - besancon@pigier.com

Fiche technique BTS MCO - Mise à jour le 19/03/2024 (sous réserve de modifications ultérieures).