

Programme métier en 2 ans

BTS Management Commercial Opérationnel

Diplôme Éducation Nationale - Certificateur : Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche
Code RNCP 38362 - Date d'enregistrement : du 01/01/2024 au 31/12/2028
Formation portée par FCF ARGOS.

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Prendre en charge la globalité de la relation client,
- Prendre en charge l'animation et la dynamisation de l'offre dans un contexte omnicanal et digitalisé,
- Assurer la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management des équipes.

DÉBOUCHÉS / MÉTIERS VISÉS :

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

RYTHME ET DURÉE DE FORMATION :

2 jours en formation et 3 jours en entreprise.
Une fois par mois : 3 jours en formation et 2 jours en entreprise.
Nombre totales d'heures en formation : 1351 heures.
Sous réserve de modifications ultérieures.

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.

COÛT DE LA FORMATION :

- Tarifs de France Compétences, sans reste à charge pour l'entreprise.
- Coût de la formation pris en charge par l'OPCO et l'entreprise d'accueil.
- Tarif dépendant du statut.

82% TAUX DE RÉUSSITE SUR L'ANNÉE 2026.

Nombre de personnes formées pour la promotion 2024-2026 : 22.

PRÉREQUIS :

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

MODE D'ADMISSION ET DÉLAIS

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.

STATUT :

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

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.

PROGRAMME DE LA FORMATION :

Enseignements généraux :

Culture générale et expression :
• L'objectif est de rendre les étudiants aptes à une communication efficace dans la vie courante et dans la vie professionnelle à tous les niveaux.

Langue vivante étrangère :
• Compréhension écrite,
• Compréhension orale,
• Expression orale en continu ou en interaction,
• Evaluation du niveau B2.

Culture économique, juridique et managériale :
• L'intégration de l'entreprise dans son environnement,
• La régulation de l'activité économique,
• L'organisation de l'activité de l'entreprise,
• L'impact du numérique sur la vie de l'entreprise,
• Les mutations du travail,
• Les choix stratégiques de l'entreprise.

Enseignements techniques et professionnels :

Développement de la relation client et vente conseil :
• Développement de la relation commerciale, vente et conseil client ; fidélisation,
• Veille informationnelle,
• Études commerciales.

Animation et dynamisation de l'offre commerciale :
• Évaluation et adaptation de l'offre produits ; organisation de l'espace commercial ; optimisation de l'offr,
• Gestion des animations commerciales et opérations de promotion,
• Communication commerciale.

Gestion opérationnelle de l'offre commerciale :
• Élaboration et suivi du budget ; analyse des performances ; reporting,
• Gestion des opérations courantes ; stocks et approvisionnements,
• Choix d'investissements ; études de rentabilité.

Management de l'équipe commerciale :
• Planification du travail,
• Recrutement,
• Gestion des conflits,
• Évaluation des performances,
• Conduite de réunions et d'entretiens.

Savoirs associés : marketing ; communication ; techniques de vente ; management ; gestion commerciale ; statistiques ; savoirs technologiques/ web ; culture digitale ; savoirs juridiques ; savoirs rédactionnels.

VALIDATION DE LA FORMATION :

ÉVALUATION	FORME	DURÉE	COEFF.
Culture générale et expression	Écrite	3h	3
Communication en langue vivante étrangère	Écrite & orale	2h 20min* + 20min	1,5 1,5
Culture économique, juridque 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 3
Gestion opérationnelle	Écrite	3h	3
Management de l'équipe commerciale	Écrite	2h30	3
Communication en langue vivante étrangère (facultative)	Orale-	20min* + 20min	-

*Temps de préparation.
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 de passerelles possibles externes, source : France Compétences. Pas d'équivalence en cas d'abandon en

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.

POURSUITE D'ÉTUDES :

BAC+3 Chargé.e du Développement Commercial

Objectifs :
• Devenir un expert en management commercial,
• Piloter des actions commerciales d'une équipe,
• Mener en autonomie des négociations avec des clients importants.

Débouchés / Métiers visés :
• Responsable des ventes,
• Responsable commercial.e,
• Responsable de la stratégie commerciale,
• Chargé.e d'affaires,
• Chef.fe de secteur.e.

RÉFÉRENTE DE LA FORMATION :

Julia PERNIN
j.pernin@estm.eu
06.33.78.88.62

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