

BTS Management Commercial Opérationnel

Votre profil

Sens relationnel, écoute, bonne présentation et qualité d'expression, curiosité, implication, sens de l'initiative et des responsabilités.

Votre entreprise

Vous exercez votre activité dans des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés, des unités commerciales d'entreprises de production, des entreprises de prestation de services.

Ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels.

Votre activité

Vous prenez en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Vous assurez également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.

Cette polyvalence s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées (e-commerce - développement de l'omnicanal) visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.



Développer la relation client

Animer et dynamiser l'offre commerciale

MISSIONS

Assurer la gestion opérationnelle

Manager l'équipe commerciale

Diplôme d'Etat BAC+2

Contrat d'Apprentissage / Contrat de Professionnalisation

Durée : 2 ans

Kedi

25 allée Gluck
68200 Mulhouse
03.89.33.91.07



Datadock



Fédération de la Formation Professionnelle

ENSEIGNEMENTS GENERAUX

CULTURE GENERALE ET EXPRESSION

Maîtrise des techniques d'expressions écrites et orales
Entraînement à l'analyse, à la synthèse, aux techniques du résumé
Organiser un message oral : respect du sujet, structure interne du message

LANGUE VIVANTE ALLEMAND - ANGLAIS - ESPAGNOL

Vocabulaire commercial et économique usuel
Compréhension de documents écrits, production et interaction écrites
Compréhension de l'oral appliquée aux situations professionnelles

CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
Proposer des solutions argumentées, mobilisant des notions et les méthodologies adaptées aux situations proposées
Établir un diagnostic préparant une prise de décision stratégique
Exposer ses analyses et ses propositions de manière cohérente et argumentée

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

RELATION CLIENT - VENTE CONSEIL

Assurer la veille informationnelle
Réaliser et exploiter des études commerciales
Vendre dans un contexte omnicanal
Entretenir la relation client

ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
Organiser l'espace commercial
Développer les performances de l'espace de vente
Concevoir et mettre en place la communication commerciale

GESTION OPERATIONNELLE

Gérer les opérations courantes
Prévoir et budgétiser l'activité
Analyser les performances

MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

Organiser le travail de l'équipe
Recruter des collaborateurs
Animer l'équipe commerciale
Évaluer les performances de l'équipe commerciale

Epreuves	Coeff	Modalité	Durée	Evaluations et Accompagnement
E1 Culture générale et expression	3	Écrit	4h	Evaluations continues des enseignements
E2 Langue vivante étrangère				
E21 Compréhension de l'écrit et expression écrite	1,5	Écrit	2h	Visites en entreprise pour validation des missions et du projet
E22 Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction	1,5	Oral	20 min	
E3 Culture économique, juridique et managériale	3	Écrit	4h	Accompagnement régulier pour les matières professionnelles
E4 Développement de la relation client et vente conseil Animation, dynamisation de l'offre commerciale				
E41 Développement de la relation client et vente conseil	3	Oral	30 min	
E42 Animation, dynamisation de l'offre commerciale	3	Oral	30 min	
E5 Gestion opérationnelle	3	Écrit	3h	2 BTS Blancs
E6 Management de l'équipe commerciale	3	Écrit	2h30	