

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 digitalisée (e-commerce - développement de l'omnicanal) visant à mettre en œuvre la politique commerciale de 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 / de Professionnalisation
Durée : 2 ans
Code RNCP : 38362

www.kedi-formation.fr / recrutement@kedi.fr
03.89.33.91.07 / 25 allée Gluck, 68200 Mulhouse

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

Maitrise des techniques d'expression 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

Vocabulaire professionnel.
Compréhension de documents écrits, production et interaction écrites.
Compréhension de l'oral appliqué 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 décisions stratégique.
Exposer ses analyses et ses propositions de manière cohérente et argumentée.

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

RELATION CLIENT - VENTE CONSEIL

Assure 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

Elaborer 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 OPÉRATIONNELLE

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.

Épreuves	Coeff.	Modalité	Durée	Évaluations et Accompagnement
U1 : Culture Générale et Expression	3	Écrit	4h	Évaluations continues des enseignements.
U2 : Langue Vivante	3			
U21 A : Compréhension et expression écrite	1	Écrit	2h	Visites en entreprise pour validation des missions et du projet.
U21 B : Compréhension de l'oral, production orale en continu et interaction	1	Oral	20 min	
U3 : Culture Économique, Juridique et Managériale	3	Écrit	4h	Accompagnement régulier pour les matières professionnelles.
U4 : Développement de la relation client et vente conseil, Animation et dynamisation de l'offre commerciale	6			
U41 : Développement de la relation client et vente conseil	3	Oral	30 min	
U42 : Animation et dynamisation de l'offre commerciale	3	Oral	30 min	Préparation aux oraux des missions et du projet.
U5 : Gestion opérationnelle	3	Écrit	3h	2 BTS blancs.
U6 : Management de l'équipe commerciale	3	Écrit	2h30	