



BTS Management Commercial Opérationnel

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

CFP BAUDIMONT - ARRAS

• PUBLIC

Jeunes et adultes à la recherche d'un emploi

• PRÉREQUIS

Être titulaire d'un baccalauréat de niveau 4

• MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Selon les modalités définies par PARCOURSUP'.

Sur entretien et dossier. Validation de la candidature sous réserve de l'acceptation du devis et du contrat de formation

Début de formation possible à partir septembre

• OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- ☐ À l'issue, le/la jeune sera capable de
 - ☐ Développer la relation client et assurer la vente conseil
 - ☐ Assurer la veille informationnelle
 - ☐ Réaliser des études commerciales
 - ☐ Vendre
 - ☐ Entretenir la relation client
 - ☐ Animer et dynamiser l'offre commerciale
 - ☐ Concevoir et mettre en place la communication commerciale
 - ☐ Évaluer l'action commerciale
 - ☐ Assurer la gestion opérationnelle
 - ☐ Gérer les opérations courantes
 - ☐ Prévoir et budgétiser l'activité
 - ☐ Analyser les performances
 - ☐ Manager l'équipe commerciale et lui organiser son travail
 - ☐ Recruter des collaborateurs
 - ☐ Animer l'équipe commerciale
 - ☐ Évaluer les performances de l'équipe commerciale
- ☐ Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- ☐ Organiser l'espace commercial
- ☐ Développer les performances de l'espace commercial

• PERSPECTIVES POST-FORMATION

Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale en tant que : conseiller de ventes et de services, vendeur conseil, vendeur conseil E-commerce, chargé de clientèle, Chargé du service client, marchandiseur, manager adjoint, second de rayon, manager de l'unité commerciale de proximité

Possibilité de poursuite en licence

CODE RNCP

37909

CERTIFICATEUR

MINISTÈRE DE
L'ENSEIGNEMENT
SUPÉRIEUR ET DE LA
RECHERCHE

DATE DE
PUBLICATION DE LA
FICHE

26/07/2023

DATE D'ÉCHÉANCE
DE
L'ENREGISTREMENT

31/08/2028



ORGANISATION DE LA FORMATION

• MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Apports Théoriques et pratiques – Enseignement général et Professionnel –

Mise en situation professionnelle

• MODALITÉS D'ÉVALUATION

Epreuves d'examen ponctuelles en 2ème année. Epreuves orales, écrites et de mise en situation professionnelle. Au-delà de la durée des 5 ans pendant laquelle les candidats peuvent demander à conserver les notes supérieures à 10, les candidats titulaires de l'attestation délivrée par le recteur peuvent être dispensés à leur demande de l'obtention des unités constitutives du BTS, sous réserve du maintien de ces unités dans le règlement d'examen de la spécialité (EP 1 à EP4 – expression – langues et CEJM)

Validation totale ou partielle des modules

• NOMBRE DE PARTICIPANTS

Minimum 8 – maximum 28

• DURÉE DE LA FORMATION

675 heures en centre (pour un parcours normal) échelonnées sur 12 mois

(possibilité d'adaptation de parcours selon la situation)

Possibilité de choisir un financement individuel ou basculer en contrat d'apprentissage en 2e année, Stages obligatoire de 7 semaines sur la 1ère année

• PROGRAMME

Culture générale et expression française

Langue vivante étrangère

Culture économique, juridique et managériale

Développement de la relation client et vente conseil

Animation et dynamisation de l'offre commerciale

Gestion opérationnelle

Management de l'équipe commerciale

• TARIFS DE LA FORMATION

Sur financement individuel, Sur devis et acceptation après le délai de rétractation (art 6353-3 du code de travail)

• ENTREPRISES

Des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés

Des unités commerciales d'entreprise de production

Des entreprises de commerces électroniques

Des entreprises de prestations de service

Des associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services

• ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Accueil et l'accès des publics en situation de handicap.

Locaux : Réglementation ERP – Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Adaptation pédagogique de la prestation possible en fonction de la situation

Service handicap isabelle.machu@baudimont.com

• TAUX DE LA DERNIÈRE SESSION DE FORMATION

2024

Taux d'obtention des diplômes ou titres professionnels	Taux de satisfaction	Taux d'insertion professionnelle à 6 mois	Taux d'insertion professionnelle en lien avec la formation
NC	NC	NC	NC

*NC Non Concerné

• VALEUR AJOUTÉE:

Accompagnement, sécurisation des parcours, passerelle formation initiale et apprentissage

Projets pédagogiques

Réseaux d'entreprises



COORDONNÉES

CFP BAUDIMONT
17 rue Saint Maurice – CS 40573
62008 ARRAS Cedex
03 21 16 18 00

SERVICE DÉVELOPPEMENT CFP BAUDIMONT

Ségolène MASSEUS