

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Initial

Apprentissage



En partenariat avec :



	 	 	•••••
•••••			
•••••			
•••••			
•••••			
•••••			
•••••	 	 	••••••

NOTES



MANAGER OPÉRATIONNEL D'UNE UNITÉ COMMERCIALE

Initial ou Apprentissage

Durée de la formation

→ 2 ans - Apprentissage dès la première année.

Pour qui?

Les élèves titulaires d'un bac général, technologique ou professionnel.

Rytme d'apprentissage

- \rightarrow 3 jours de formation.
- → 2 jours en entreprise.

Modalité d'inscription

L'inscription est soumise à la signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise dans les 90 jours suivant la rentrée.

Missions

- Gérer la relation avec la clientèle (vente, conseil, fidélisation).
- Gérer et animer l'offre des produits et des services.
- Manager l'équipe commerciale et gérer l'unité commerciale.
- Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale.

Domaines du commerce abordés

- L'organisation et le management de l'unité commerciale.
- La **gestion** de la relation client.
- La **gestion** et l'animation de l'offre commerciale.
- La **gestion** du système d'information commerciale.

Secteurs concernés

- Distribution alimentaire et spécialisée.
- Grande distribution.
- Production.
- E-commerce.
- Prestations de services (banque, assurance, immobilier...)

Exemples de poursuites d'études

- Licence Commerce Vente Marketing (Bac+3).
- Bachelors (Bac+3).
- Écoles de Commerce spécialisées dans le Business Development ou le Management (Bac+5).
- Accès aux concours Bac+2.

Exemples de débouchés professionnels

- Assistant chef de rayon.
- Télévendeur, téléconseiller.
- Chargé d'études de marché.
- Chargé de clientèle.
- Manager de rayon.
- Directeur adjoint.
- Directeur de magasin.











Atouts du BTS

- Partenariat avec les entreprises.
- **Esprit** marketing et démarche commerciale.
- **Méthodologie** centrée sur la relation client.
- Techniques de communication commerciale et de management commercial.
- **Culture** économique, juridique et managériale.
- **Certification** en anglais niveau entrée B1, sortie C1.
- Possibilité de poursuite d'études au Québec.

Qualités requises

- Esprit d'initiative, d'analyse et de synthèse.
- Réactivité, faculté d'adaptation et d'organisation.
- Rigueur et sens des responsabilités.
- Goût du contact.
- Implication et dynamisme.

Statut

- Étudiant (16 semaines de stage sur les deux années).
- Alternant en apprentissage (possibilité dès la première année).

Volume horaire hebdomadaire (en initial)

Modules de formation	Année 1	Année 2
Culture générale et Expression	2h	2h
Anglais LV1 obligatoire	3h	3h
Culture économique, juridique et managériale	4h	4h
Développement de la relation client et vente conseil	6h	5h
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	5h	6h
Gestion opérationnelle	4h	4h
Management de l'équipe commerciale	4h	4h
Total	28h	28h
Langue vivante étrangère 2 (option)	2h	2h
Entrepreneuriat (option)	2h	2h



- → BTS Comptabilité Gestion*
- → BTS Commerce International***
- → BTS Management Commercial Opérationnel*
- → BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client*
- → BTS Gestion de la PME*
- → BTS Management en Hôtellerie-Restauration*
- → Licence Commerce Vente Marketing**
- → Licence Commerce International**
- → Bachelor Responsable en Gestion Administrative et Ressources Humaines**



*Formations en initial ou en alternance

**Formations en alternance

***Formation en initial

Retrouvez nos plaquettes de formation sur notre site internet **institution-robin.com**

	 	 	•••••
•••••			
•••••			
•••••			
•••••			
•••••			
•••••	 	 	••••••

NOTES

	 	 	•••••
•••••			
•••••			
•••••			
•••••			
•••••			
•••••	 	 	••••••

NOTES



INSTITUTION ROBIN

Établissement Catholique d'Enseignement Privé associé à l'État



Contact - Apprentissage
Unité de Formation en Apprentissage
ufa@institution-robin.fr
04.74.53.09.78

Campus de Vienne Centre1 cours Brillier, 38200 Vienne

www.institution-robin.com









