BTS management commercial opérationnel

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 23117775F — Mise à jour : 14 novembre 2025

Organisme responsable : **CENTRE D'ETUDES EUROPEEN OUEST**

Présentation de la formation

Objectifs

Le titulaire de ce BTS est formé pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...). Dans ce cadre, il remplit les missions suivantes : management de l'équipe, gestion opérationnelle de l'unité commerciale, gestion de la relation client, animation et dynamisation de l'offre. En fonction de la taille de l'entreprise, il peut être chef de rayon, directeur adjoint de magasin, animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur-conseil, téléconseiller, responsable e-commerce, responsable d'agence, manageur de caisses, chef des ventes, etc.

En termes de compétences spécifiques, le titulaire de ce BTS doit être en capacité de :

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Animer et dynamiser 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 commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale
- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture
- S'adapter à une situation de communication
- Organiser un message oral
- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique

Programme

- Culture générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale

- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commercial
- Gestion opérationnelle
- Mangement de l'équipe commerciale
- Atelier professionnel
- Langue vivante

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée
Aucun prérequis

Niveau de sortie
Niveau BTS - Bac +2

Liste des certifications

BTS management commercial opérationnel
Code RNCP : 38362

Métiers associés

D1401 — Assistanat commercial
D1501 — Animation de vente
D1506 — Marchandisage
M1704 — Management relation clientèle
M1705 — Marketing

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1802653S	Présentiel	Rennes	01/09/2025	31/08/2027

Source : GREF Bretagne #23117775F