

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

# MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

NOUS VOUS ACCOMPAGNONS JUSQU'AU SOMMET

L'IMC European Business School offre des formations en alternance **depuis 25 ans**, adaptées aux besoins des étudiants et des recruteurs dans plusieurs domaines. Nos programmes d'études s'étendent du **BTS au Mastère** et offrent une expérience professionnelle par l'alternance au sein de **notre réseau de 2500 partenaires**.

## OBJECTIF DE LA FORMATION

Cette formation vous permettra de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.

Une fois votre diplôme obtenu, vous serez capable de gérer une relation client et d'assurer la gestion opérationnelle d'une unité commerciale et de manager une équipe. Dans un contexte d'activités commerciales de plus en plus digitalisées, le BTS MCO vous apprendra à être polyvalent•e.

## COMPÉTENCES VISÉES

- › Développement et gestion de la relation client
- › Assurance de la vente-conseil
- › Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- › Assurance de la gestion opérationnelle
- › Management d'une équipe commerciale

[WWW.IMC-GROUPEVISO.FR](http://WWW.IMC-GROUPEVISO.FR)

# MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

## CONDITIONS D'ADMISSION

- › Être titulaire d'un **diplôme de niveau 4 minimum** (Bac toutes filières ou titres homologués)
- › **Tests de sélection** : anglais, culture générale et marketing
- › **Entretien individuel**

## OBJECTIFS

**Développer la relation client et assurer la vente conseil** (Bloc n°34031BC01)

- › Suivi de la relation client
- › Développement et fidélisation de la clientèle

**Animation et dynamisation de l'offre commerciale** (Bloc n°34031BC02)

- › Espace commercial attractif et fonctionnel
- › Mise en valeur de l'offre
- › Conception et mise en place de la communication

**Gestion opérationnelle** (Bloc n°34031BC03)

- › Fixation des objectifs commerciaux
- › Gestion des stocks
- › Élaboration des budgets
- › Reporting

**Management de l'équipe commerciale** (Bloc n°34031BC04)

- › Animation et valorisation de l'équipe
- › Évaluations des performances

› **Culture générale et expression** (Bloc n°34031BC05)

› **Culture économique, juridique et managériale** (Bloc n°34031BC06)

› **Langue vivante étrangère**

## MÉTHODES MOBILISÉES

Cours et supports projetés sur vidéoprojecteurs en salle, supports électroniques. Exercices pratiques et études de cas, travaux en groupe, simulations et projet professionnel.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- › Culture générale et expression - **écrit 4h00**
- › Langue vivante étrangère - **écrit 2h00 + oral 40mn**
- › Culture économique, juridique et managériale - **écrit 4h00**
- › Développement de la relation client/vente conseil - **dossier + oral 30mn**
- › Animation, dynamisation de l'offre commerciale - **dossier + oral 30mn**
- › Management de l'équipe commerciale - **écrit 2h30**
- › Gestion opérationnelle - **écrit 3h00**

## DURÉE ET ACCESSIBILITÉ

Formation dispensée en **alternance ou en formation initiale** sur une période de **2 ans**.

**Rythme d'alternance** : 3 jours en entreprise par semaine.

- › **Recrutement à partir de mars pour une rentrée en septembre/octobre.**
- › **Éligible à la VAE** ([www.vae.gouv.fr](http://www.vae.gouv.fr))
- › **Éligible au CPF** (sous conditions)
- › **Formation accessible aux personnes en situation de handicap**

## DÉBOUCHÉS

**Titres RNCP de niveau 6 (équivalent BAC+3) :**

- › Chargé•e des Ressources Humaines

**Métiers :**

- › Conseiller•ère de vente
- › Assistant•e manager
- › Assistant•e commercial•e

Titre RNCP certifié de niveau 5, code NSF 310 312, enregistré au RNCP n°38362, délivré par le Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche



**IMC**  
**GROUPE VISO**

**Contact scolarité**  
0 806 110 806

**IMC European Business School**  
3 place Edouard Branly, 57070 Metz  
15 rue du Parc, 57600 Forbach  
60 rue Jacquinot, 54000 Nancy



[www.imc-groupeviso.fr](http://www.imc-groupeviso.fr)

