

# BTS

# Management Commercial Opérationnel

Formation menant à l'obtention d'un Brevet de Technicien Supérieur, diplôme d'État de niveau 5 reconnue par l'État, enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles par décision du directeur général de France Compétences en date du 11 décembre 2023, délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche. (Titre RNCP 38362)

## OBJECTIF DE LA FORMATION !

Former des futurs managers, entrepreneurs ou commerciaux.



## RYTHME

En formation scolaire  
En alternance

## PROGRAMME

Formation sur 2 ans

## ADMISSION

Dossier et  
entretien

### BLOC1 DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL

Collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale  
Vente conseil ♥  
Suivi de la relation client et de la qualité de services  
Fidélisation et développement de la clientèle

### BLOC2 ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

Élaboration, adaptation continue et mise en valeur de l'offre de produits et de services  
Agencement de l'espace commercial et son maintien attractif et fonctionnel  
Organisation de promotions et d'animations commerciales  
Analyse et suivi de l'action commerciale  
Conception et mise en œuvre de la communication commerciale externe et interne ♥

### BLOC3 GESTION OPÉRATIONNELLE

Fixation des objectifs commerciaux ♥  
Suivi des achats et des règlements  
Élaboration des budgets  
Gestion des approvisionnements et des stocks, des risques liés à l'activité commerciale  
Participation aux décisions d'investissement  
Analyse des performances  
Mise en œuvre du reporting

### BLOC4 MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

Évaluation des besoins en personnel  
Répartition des tâches et réalisation des plannings  
Organisation du travail  
Recrutement, intégration, animation et valorisation de l'équipe ♥  
Évaluation des performances individuelles et collectives de l'équipe  
Individualisation de la formation des membres de l'équipe

### BLOC5 ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

Culture générale et expression, anglais, culture économique, juridique et managériale

## EXAMEN

6 épreuves à valider

Moyenne générale attendue :  
supérieure ou égale à 10/20

Aucune session de rattrapage

## COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

**DÉVELOPPER** la relation client et vente conseil

**ANIMER ET DYNAMISER** l'offre commerciale

**GÉRER** l'opérationnel

**MANAGER** l'équipe commerciale

**LE +**  
**SUMMER LEARNING EXPEDITION**

POSSIBILITÉ D'UN SÉJOUR EN EUROPE  
POUR UNE EXPERIENCE UNIQUE

**POURSUIVRE À L'ESCCOM AVEC UN BACHELOR**

Développement et Pilotage Commercial

Marketing et Communication

Ressources Humaines

Esccom Nice  
22 rue El Nouzah  
04 93 85 16 67

secretariatnice@ecole-esccom.com

Esccom Cannes  
5 rue Migno  
04 93 68 42 11

secretariatcannes@ecole-esccom.com