

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Option IA Responsable ou Option RSE et Transition Écologique

NIVEAU BAC+2 - ALTERNANCE OU INITIAL

PROGRAMME DE LA FORMATION

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

Culture générale et expression

- Construire une réflexion argumentée et produire un écrit clair et structuré
- Développer une culture personnelle en lien avec les thèmes proposés

Culture économique, juridique et managériale

- L'intégration de l'entreprise dans son environnement
- La régulation de l'activité économique
- L'organisation de l'activité de l'entreprise
- L'impact du numérique sur la vie de l'entreprise
- Les mutations au travail et les choix stratégiques

Anglais

- Communication et compréhension écrite et orale
- Production écrite et orale
- Explication de texte, synthèse

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

Développement de la relation client et vente conseil

- Garantir la veille informationnelle
- Réaliser et exploiter des études commerciales
- Maîtriser la vente en contexte omnicanal
- Instaurer et entretenir la relation client
- Administration des ventes
- Recherche et choix des fournisseurs
- Suivi des opérations d'achats et suivi comptable des opérations

Animation et dynamisation de l'offre commerciale

- Élaborer et adapter une offre de produits et de services
- Mettre en place et développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir la communication commerciale
- Évaluer l'action commerciale

Gestion opérationnelle

- Assurer les opérations courantes, prévoir et budgéter l'activité
- Analyser les performances commerciales
- Le cadre économique, légal et réglementaire des opérations de gestion
- Les documents commerciaux
- Les opérations de règlement, les stocks et les approvisionnements, les indicateurs de performance et le reporting de la rentabilité

Management de l'équipe commerciale

- Évaluer les besoins en personnel, recruter et intégrer
- Répartir les tâches et réaliser les plannings
- Animer, valoriser l'équipe et évaluer les performances individuelles et collectives de l'équipe
- Individualiser la formation des membres de l'équipe

MISSIONS EN ENTREPRISE

Gestion de la relation client
Gestion de l'offre commerciale
Management de l'unité (équilibre d'exploitation, gestion RH)
Développement de l'unité commerciale

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Conseiller de vente et de services
Chargé de clientèle
Responsable adjoint
Responsable point de vente

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Alternance

(contrat d'apprentissage ou de professionnalisation)

Durée : 24 mois - **1 350 heures** de cours

Rythme : 2 jours école / 3 jours entreprise

Frais de formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise conformément à la grille de France Compétences

Initial

Durée : 24 mois - **1 350 heures** de cours

Stage obligatoire de 16 semaines

Rythme : 2 jours école / 3 jours entreprise

Frais de scolarité **4 700€/an** (paiement en plusieurs fois possible)

Frais de dossier et accompagnement personnel à la recherche d'entreprise : inclus

OPTION IA RESPONSABLE

Travail en mode projet à partir des fondamentaux et d'outils pour le déploiement d'un projet IA Responsable.

OPTION RSE ET TRANSITION ÉCOLOGIQUE

Travail en mode projet à partir des fondamentaux et d'outils pour la structuration et le déploiement d'un projet RSE.

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Assurer l'opérationnalité de tout ou partie d'une unité commerciale
- Gérer la relation client dans sa globalité
- Piloter l'animation et la dynamisation de l'offre
- Manager son équipe commerciale

PROFIL

Goût du challenge
Sens des relations commerciales
Travail en équipe
Aisance relationnelle
Adaptabilité et autonomie

DIPLÔME PRÉPARÉ

Diplôme d'État - BTS Management Commercial Opérationnel - Arrêté du 15/10/2018 - Publié au J.O. du 07/11/2018



PRÉ-REQUIS & MODALITÉS D'ACCÈS

Être titulaire d'un diplôme de niveau 4 validé (BAC Général, Technologique, Professionnel...)

CANDIDATURE & ADMISSION

Candidature en ligne sur : www.esdm-formation.fr

- 1) Étude du dossier
- 2) Test d'admission
- 3) Entretien individuel

> Réponse d'admissibilité sous 15 jours à compter de la date d'entretien

Candidature possible jusqu'à la rentrée de septembre. Au-delà, nous consulter.

ACCESSIBILITÉ & PRISE EN CHARGE DU HANDICAP

Accessible aux personnes en situation de handicap
Référente handicap : Sabrina ASCOUA
sabrina.ascoua@esdm-formation.fr

PÉDAGOGIE

Méthodes :

Enseignement par l'alternance
Partenariat entre apprenants et intervenants
Classes inversées, apprentissage par projet, processus d'enquêtes
Apprentissage par problèmes authentiques
Cours en ligne et apprentissage hybride (présentiel et distanciel)

Moyens humains :

Intervenants spécialisés
Référent handicap

Moyens matériels :

Plateforme pédagogique, ERP
Internet, forum de discussion, blog
Capsules vidéos et jeux entreprises
Salles de cours équipées et accessibles aux PMR

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation orale et/ou écrite au cours de la formation (contrôles continus)
Examens blancs
Évaluation de la période en entreprise
Examen final

> Possibilité de valider par bloc de compétences

POURSUITES D'ÉTUDES

A l'ESDM sur validation
Au sein d'autres établissements selon les pré-requis demandés

Des actions sont organisées en vue de la poursuite d'étude en apprentissage.



CONTACT

Service Admissions et Relations Entreprises
02 72 25 69 80
admissions@esdm-formation.fr

parcoursup

