



2023

Taux de réussite : 75%

Taux d'insertion : 80%

2022

Taux de réussite : 72%

Taux d'insertion : 80%

# Notre BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

#BAC +2

#APPRENTISSAGE

#PROFESSIONNALISANT

#CPF

- Baccalauréat ou titre certifié de niveau 4.
- Recrutement sur dossier et sur entretien individuel de motivation..

- 1 semaine en centre
- 1 semaine en entreprise

- 2 ans
- 1350 heures

- Ajaccio, Bastia, Porto-vecchio



## Objectifs

Le titulaire du BTS Management commerciale opérationnel a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale. (magasin, supermarché, hypermarché, agence commerciale, site marchand...).

Dans le cadre de cette unité commerciale, il remplit les missions suivantes :

**Management de l'unité commerciale** : il assure l'équilibre d'exploitation et la gestion des ressources humaines de l'unité commerciale qu'il anime.

**Gestion de la relation avec la clientèle** : au contact direct de la clientèle, il mène des actions pour l'attirer, l'accueillir et lui vendre les produits et/ou les services répondant à ses attentes, le fidéliser.

**Gestion et animation de l'offre de produits et de services** : chargé des relations avec les fournisseurs, il veille à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché.

**Recherche et exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale** : il doit ainsi exploiter en permanence les informations commerciales disponibles pour suivre et développer l'activité de l'unité.



### VALIDATION

- Contrôle continu en cours de formation (CCF) et examen final au bout des 2 ans
- Diplôme BTS Management Commercial Opérationnel (niveau 5)
- La certification proposée par le CFA est organisée en blocs de compétences.



### POURSUITES D'ÉTUDES

- Bachelor, Licence pro
- Bachelor Web et Stratégie Digitale
- Bachelor Responsable de Développement Commercial
- Admission sur titre en 3ème année de KEDGE Bachelor



### PROFIL DU CANDIDAT

- Autonomie, esprit d'initiative
- Sens des responsabilités
- Organisation, rigueur
- Fort relationnel
- Esprit d'équipe
- Dynamisme
- Polyvalence



### DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Manager de rayon
- Directeur de magasin
- Responsable de site
- Responsable d'agence
- Chef de secteur
- Responsable clientèle