



BTS-Management Commercial Opérationnel

BAC+2, Diplôme Education Nationale - Niveau III
Durée 2ans

Les missions :

- Organisation et gestion des activités commerciales
- Réflexion stratégique et définition des objectifs commerciaux
- Choix des politiques de vente
- Actions commerciales
- Assister et former les utilisateurs aux outils de vente
- Conquérir et fidéliser un portefeuille client
- Développer l'unité commerciale : réseaux de distribution, communication
- Réalisation de contacts commerciaux
- Développer les activités commerciales via les nouvelles technologies et la digitalisation

Les débouchés professionnels :

- Conseiller de vente et de service
- Vendeur/conseiller - Vendeur/conseiller e-commerce
- Chargé de clientèle
- Merchandiseur
- Manager adjoint
- Second de rayon
- Manager d'une unité commerciale de proximité

Conditions d'admission :

Être titulaire :

- D'un BAC
- D'un niveau BAC ou titre IV

→ Admission sur dossier de candidature, tests et entretien.

Possibilités d'admission :

- Formation initiale
- Alternance
- VAE (validation des acquis de l'expérience).



Institut de Formation en Alternance

Partenaire de votre réussite

📍 20 RUE DES SOEURS DE L'HÔPITAL, 14360 Trouville-Sur-Mer

@ ifa.trouville@gmail.com

☎ 0261530829

🌐 www.ifa-trouville.fr

Le programme :

Matières Générales

- Economie
- Droit
- Management des entreprises
- Culture générale et expression
- Langue Etrangère (Anglais)

Matières Professionnelles

- Marketing
- Management des unités commerciales
- Gestion des unités commerciales
- Communication
- Analyse de la conduite commerciale
- Projet de développement commercial

| <u>Epreuve</u> | <u>Coefficient</u> | <u>Forme et durée</u> |
|---|--------------------|-----------------------------|
| Culture Générale et expression | 3 | Ecrit - 4h |
| LV1- Anglais | 1,5 1,5 | Ecrit - 2h Oral - 20 min |
| CEJM (Culture économique, juridique et managériale) | 3 | Ecrit - 4h |
| Développement de la relation client, vente - conseil | 3 | Oral - 30min |
| Animation et mise en dynamique de l'offre commerciale | 3 | Oral - 30min |
| Gestion Opérationnelle | 3 | Ecrit - 3h |
| Management de l'équipe commerciale | 3 | Ecrit-2h30 |
| Option LV2 (espagnol, italien, russe) | 1 | Oral-20min |

Poursuite d'étude dans notre établissement :

Titre II "Responsable de développement commercial".

Institut de Formation en Alternance
Partenaire de votre réussite

BAC - BTS - TITRE II - TITRE I



IFA Formation Alternance

