

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Lycée Émile LITTRÉ
Bd Pasteur
50300 AVRANCHES



QUELS OBJECTIFS POUR LE TITULAIRE DU DIPLÔME ?

PRENDRE, après expérience, LA
RESPONSABILITE
OPERATIONNELLE
DE TOUT PARTIE D' UNE UNITE
COMMERCIALE

QUELLES UNITÉS COMMERCIALES ?

Distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés

Unités commerciales d'entreprise de production

Société de commerce électronique

Entreprises de prestations de services

Associations à but non lucratif dont l'objet est la distribution de produits et/ou services

Grandes Surfaces à dominante alimentaire





CAMAÏEU

BONOBOS
JEANS



BEAUTY
SUCCESS



NOCIBÉ

GRANDES SURFACES SPECIALISEES







En agence commerciale



CAISSE D'ÉPARGNE



LES HORAIRES D'ENSEIGNEMENT

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

Communs à tous les BTS tertiaires

Disciplines	1ère année	2ème année
Culture et expression	1h (+1h)	1h (+1h)
Communication en langue vivante étrangère	1h (+2h)	1h (+2h)
Culture économique, juridique et managériale	4h	4h

LES HORAIRES D'ENSEIGNEMENT

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL SPECIFIQUE

Disciplines	1ère année	2ème année
Management de l'équipe commerciale	2h (+2h)	2h (+2h)
Gestion opérationnelle	2h (+2h)	2h (+2h)
Développement de la relation client et vente conseil	2h (+ 4h)	2h (+3h)
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	3h (+2h)	3h (+3h)

LES STAGES

**14 à 16 semaines dans 1 ou 2
unité(s) commerciale(s)**

1^{ère} année

2^{ème} année

Au moins 4 semaines consécutives

+

**5 journées maximum par an
de missions professionnelles de préparation et de
suivi**

Les stages

**Vente conseil et
suivi de la relation
client**

**Suivi de la qualité
des services**

**Fidélisation et Développement
de la clientèle**

**Élaboration et mise
en valeur de l'offre**

**Agencement de
l'espace commercial**

**Communication
dans l'UC et en externe**

Promotions et animations

L'EXAMEN

ÉPREUVES	coef	durée
Animation, dynamisation de l'offre commerciale	3	CCF
Développement de la relation client et vente conseil	3	CCF
Gestion opérationnelle	3	3 h
Management de l'équipe commerciale	3	CCF
Culture économique, juridique et managériale	3	4 h
Culture générale et expression	3	4 h
Communication en langue vivante étrangère (écrit)	1,5	2 h
Communication en langue vivante étrangère (oral)	1,5	CCF

LES DÉBOUCHÉS

PRIORITÉ A LA VIE ACTIVE

⇒ Débutant

- Conseiller de vente et de services
- Vendeur - conseil
- Assistant chef de rayon
- animateur des ventes
- Chargé de clientèle
- Délégué commercial
- Marchandiseur
- Télé vendeur, télé conseiller

⇒ Après expérience

- Responsable de rayon ou de magasin
- Responsable d'agence
- Chef des ventes
- Responsable e-commerce
- Responsable de drive

LES DÉBOUCHÉS

POSSIBILITÉS DE POURSUIVRE EN LICENCE PROFESSIONNELLE

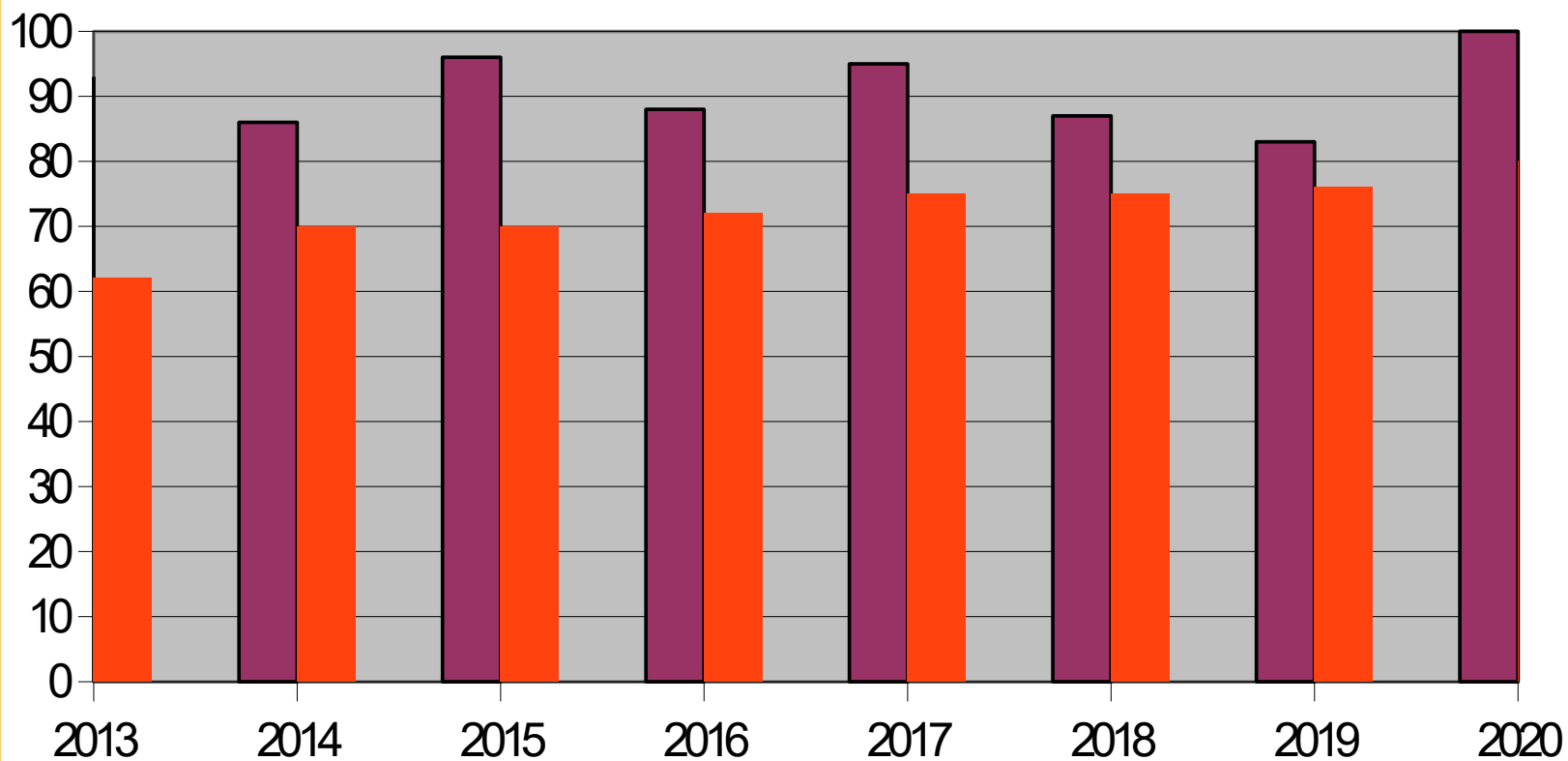
⇒ GÉNÉRALISTE

- Commerce, management et marketing
- Chef de secteur commercial

⇒ SPÉCIALISÉE

- ❖ Secteur bancaire
- ❖ Immobilier
- ❖ Grande distribution
- ❖ Automobile
- ❖ Commerce, distribution de produits multimedia, agro-alimentaire...

RÉSULTATS A L' EXAMEN



■ litré

■ académie

LES CANDIDATURES

● RECRUTEMENT

Particulièrement adapté

Bac STMG

Bac professionnel commerce,
vente et accueil

Et tout bachelier de
l'enseignement technique,
technologique ou général

- **Sélection sur dossier
sur Parcoursup**
(classe de 1ère et Terminale)

● PROFIL

- Dynamisme
- Sens de l'organisation et des responsabilités
- Capacité à communiquer et à négocier
- Bon niveau de culture générale