



## Manager commercial

Le/la **Manager Commercial Opérationnel** prend la responsabilité opérationnelle de tout ou partie de l'unité commerciale (unité commerciale physique, e-commerce), il/elle exerce les activités relevant des domaines suivants :

- 📁 Développement de la relation client et vente conseil
- 📁 Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- 📁 Gestion opérationnelle
- 📁 Management de l'équipe commerciale

Le **contexte omnicanal et digitalisé** lui impose un recours permanent **aux outils numériques** et influe fortement sur les compétences ci-dessus.



### Objectifs

**Niveau visé** : Niveau 5 : Bac + 2

- Prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale
- Assurer le management de son équipe commerciale
- Prendre en charge la relation clients dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre et intégrer l'omnicanalité dans cette démarche
- Mettre en œuvre en permanence les applications et technologies digitales ainsi que les outils de traitement de l'information.



### Prérequis

Niveau 4 (Baccalauréat Général, Technologique ou Professionnel, Titre Professionnel, ...)

Conditions particulières liées à l'expérience professionnelle : nous consulter



### Débouchés

- Manager commercial(e)
- Chef des ventes
- Chef – Manager de rayon
- Manager relation client
- Responsable adjoint(e)
- Manager d'une unité commerciale



### Programme

- Activité 1 : Développement de la relation client et vente conseil
  - Activité 2 : Animation et dynamisation de l'offre Commerciale
  - Activité 3 : Gestion Opérationnelle
  - Activité 4 : Management de l'équipe commerciale
- Culture Générale et Expression

Langue vivante étrangère : Anglais

Culture Economique, Juridique et Managériale



### Qualités requises

- Rigueur et professionnalisme
- Dynamisme et goût du travail
- Organisation et gestion des délais et impératifs
- Flexibilité au niveau des méthodes de travail (autonomie ou en collaboration)
- Respect de la législation, des règles d'éthique et de déontologie



## Durée, modalités, délais d'accès

- ⇒ 1 350 heures maxi en CFA => 2 ans maxi
- ⇒ Durée aménagée selon diplôme et expérience (nous consulter)
- ⇒ 12 h à 16 h en CFA par semaine
- ⇒ Entrée possible de Sept. à Déc. (Situation particulière : nous contacter)
- ⇒ Accès : voie de l'alternance : Contrat d'apprentissage ou Contrat de professionnalisation



## Méthodes pédagogiques

- ⇒ Cours magistraux dispensés au travers d'activités heuristiques (Pistes de réflexion sur le thème étudié)
- ⇒ Activités démonstratives
- ⇒ Activités applicatives
- ⇒ Activités en salles spécialisées
- ⇒ Recours aux outils numériques et digitaux tout au long du parcours



## Modalités d'évaluation

- ⇒ Pendant la formation, évaluations régulières dans chaque matière et bilans semestriels nécessaires à l'élaboration du livret scolaire
- ⇒ Pour la validation du diplôme : Examen final avec la présentation aux épreuves ponctuelles écrites, orales et pratiques au terme du parcours de BTS



## Suite de parcours

- ⇒ Licence Professionnelle ou Bachelor dans le domaine Commercial, Management, Économie ou Sciences de Gestion.
- ⇒ Bachelor en Commerce International, Marketing, Management



## Equivalences

Pour partie, les Titres Professionnels délivrés par le Ministère du Travail comprennent des compétences équivalentes au BTS Management Commercial Opérationnel :

- ⇒ Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande



## Bloc de compétences

Présentation des blocs du BTS Management Commercial Opérationnel :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/mcp/38362>



## Passerelles

<https://www.onisep.fr/Ressources/Univers-Formation/Formations/Post-bac/classe-passerelle-vers-un-bts-pour-eleve-titulaire-d-un-baccalaureat-professionnel>



## Accessibilités

Si vous êtes en situation de handicap, n'hésitez pas à prendre contact avec notre Référent Handicap pour une présentation des mesures dédiées.

9



## Tarif

- ⇒ Gratuité de la formation (Prise en charge par l'OPCO)



## Taux de réussite

83 %



## Taux de satisfaction

100 %



## Contact

Formatrice Référente : Mme Line NOUYRIGAT – [l.nouyrigat@formation-de-la-salle.com](mailto:l.nouyrigat@formation-de-la-salle.com)

Référente Apprentissage : Mme Magali LEFEVRE – [m.lefevre@formation-de-la-salle.com](mailto:m.lefevre@formation-de-la-salle.com)