

OMNIS

EUROPEAN
BUSINESS SCHOOL

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

NOUS VOUS ACCOMPAGNONS JUSQU'AU SOMMET

OMNIS, école membre du groupe VISO offre des formations en alternance **depuis plus de 20 ans**, adaptées aux besoins des étudiant•es et des recruteurs dans plusieurs domaines. Nos programmes d'études s'étendent du **niveau BAC+2 au niveau BAC+5** et offrent une expérience professionnelle par la voie initiale ou en alternance au sein de **notre réseau de 2500 partenaires**.

OBJECTIF DE LA FORMATION

Cette formation vous permettra de prendre la **responsabilité opérationnelle** de tout ou partie d'une unité commerciale.

Une fois votre diplôme obtenu, vous serez capable de gérer une relation client et d'assurer la gestion opérationnelle d'une unité commerciale et de manager une équipe. Dans un contexte d'activités commerciales de plus en plus digitalisées, le BTS MCO vous apprendra à être **polyvalent•e**.

COMPÉTENCES VISÉES

- › Développement et gestion de la relation client
- › Assurance de la vente-conseil
- › Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- › Assurance de la gestion opérationnelle
- › Management d'une équipe commerciale

OMNIS-GROUPEVISO.FR



MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

CONDITIONS D'ADMISSION

- › Être titulaire d'un **diplôme de niveau 4 minimum** (toutes filières ou titres homologués)
- › **Dossier de candidature**
- › **Test de positionnement**
- › **Entretien de motivation**

OBJECTIFS

Développer la relation client et assurer la vente conseil (Bloc n°34031BC01)

- › Suivi de la relation client
- › Développement et fidélisation de la clientèle

Animation et dynamisation de l'offre commerciale (Bloc n°34031BC02)

- › Espace commerciale attractif et fonctionnel
- › Mise en valeur de l'offre
- › Conception et mise en place de la communication

Gestion opérationnelle (Bloc n°34031BC03)

- › Fixation des objectifs commerciaux
- › Gestion des stocks
- › Élaboration des budgets
- › Reporting

Management de l'équipe commerciale (Bloc n°34031BC04)

- › Animation et valorisation de l'équipe
- › Évaluations des performances
- › **Culture générale et expression** (Bloc n°34031BC05)
- › **Culture économique, juridique et managériale** (Bloc n°34031BC06)
- › **Langue vivante étrangère**

MÉTHODES MOBILISÉES

Cours et supports projetés sur vidéoprojecteurs en salle, supports électroniques. Exercices pratiques et études de cas, travaux en groupe, simulations et projet professionnel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- › Culture générale et expression - **écrit 4h00**
- › Langue vivante étrangère - **écrit 2h00 + oral 40mn**
- › Culture économique, juridique et managériale - **écrit 4h00**
- › Développement de la relation client/vente conseil - **dossier + oral 30mn**
- › Animation, dynamisation de l'offre commerciale - **dossier + oral 30mn**
- › Management de l'équipe commerciale - **écrit 2h30**
- › Gestion opérationnelle - **écrit 3h00**

DURÉE ET ACCESSIBILITÉ

Formation dispensée en **alternance ou en formation initiale** sur une période de **2 ans**.

Rythme d'alternance : 3 jours en entreprise par semaine.

- › **Recrutement à partir de mars pour une rentrée en septembre/octobre.**
- › **Éligible au CPF** (sous conditions)
- › **Formation accessible aux personnes en situation de handicap**

DÉBOUCHÉS

Titres RNCP de niveau 6 (équivalent BAC+3) :

- › Responsable du développement (École OMNIS - Strasbourg)
- › Responsable commercial•e & Marketing (École IMC - Forbach, Metz, Nancy)

Métiers :

- › Conseiller•ère de vente
- › Assistant•e manager
- › Assistant•e commercial•e

Titre RNCP certifié de niveau 5, code NSF 310 312, enregistré au RNCP n°34031, délivré par le Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche

