

## BTS Management Commercial Opérationnel

### Votre diplôme

Responsable d'une unité commerciale, le(la) technicien(ne) polyvalent(e) est un(e) commercial(e) expert(e) de la relation client. Il(elle) gère et manage l'équipe commerciale. Cette polyvalence s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées.

### Les atouts de cette formation

- ☑ Formation pratique axée sur les techniques de vente et de relation client.
- ☑ Accès à un large réseau d'entreprises pour des stages et opportunités d'emploi.
- ☑ Diplômes reconnus valorisant les compétences commerciales et artisanales.
- ☑ Encadrement par des professionnels pour maîtriser les métiers du commerce et de la vente.

## 12823

Apprenants formés dans nos centres \*au 31-12-24

### Objectifs

Développer la relation client et assurer la vente conseil,  
Animer et dynamiser l'offre commerciale,  
Assurer la gestion opérationnelle : gestion des stocks, gestion financière, gestion des risques, suivi des objectifs commerciaux, les tableaux de bords, ...  
Manager l'équipe commerciale.

### Les + de notre CFA

Un apprenant acteur de sa formation,  
Une formation en situation de travail,  
Des méthodes pédagogiques variées, innovantes et actives,  
Des plateaux techniques dédiés,  
Des visites pédagogiques en milieu professionnel et un important réseau d'entreprises,  
Présentation des Métiers par des professionnels,  
Formation adaptable aux situations de handicap,  
Mobilité Européenne.

### Prérequis

Être titulaire d'un Baccalauréat,  
ou d'un Titre Professionnel / Titre à Finalité Professionnelle de niveau 4

### Durée

Cursus de 6 mois à 3 ans selon niveau d'études et expérience.

### Programme

#### Programme en Centre de formation

Culture générale et expression  
Langue vivante étrangère  
Culture économique, juridique et managériale  
Développement de la relation client et vente conseil  
Animation et dynamisation de l'offre commerciale  
Gestion opérationnelle

Données valides en date de l'export du 04/04/2025

## CONTACTEZ-NOUS !

CMA Nouvelle-Aquitaine  
46 rue Général de Laminat  
CS 81423 - 33073 Bordeaux cedex

☎ 30 06

[www.formation.cma-nouvelleaquitaine.fr](http://www.formation.cma-nouvelleaquitaine.fr)



Organisme de formation enregistré sous le n° 75 33 12814 33 auprès du Préfet de région  
1ER RÉSEAU DE FORMATION AUX MÉTIERS DE L'ARTISANAT



Management de l'équipe commerciale

### Programme en entreprise

Assurer le suivi de la relation client et de la qualité des services,  
Maintenir l'espace commercial attractif et fonctionnel,  
Gérer les achats, les stocks et suivre les performances,  
Recruter, organiser, animer et évaluer l'équipe commerciale.

### Pour quels métiers ?

Conseiller de vente et de services,  
Chargé de clientèle et/ou d'un service client,  
Marchandiseur,  
Manager d'une unité commerciale de proximité.

### Public éligible

Tout public éligible à l'apprentissage, à la professionnalisation ou en reconversion.

### Effectifs

14 personnes par groupe métier.

### Après votre diplôme

Insertion Professionnelle

### Méthodes mobilisées

Formation en présentiel et en situation de travail dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou d'une convention de stage. Formation non accessible en bloc de compétences.

### Méthodes et moyens pédagogiques

#### Encadrement

La formation est encadrée par des professeurs de matières techniques et générales, ainsi que par un maître d'apprentissage ou tuteur en entreprise.

#### Suivi

Des bilans sur le parcours de formation en centre et en entreprise tout au long de la formation.  
Un lien et des échanges réguliers avec le tuteur en entreprise sont établis : visites, livret de suivi,...

#### Evaluation

Contrôle continu tout au long de la formation ou examen ponctuel selon les statuts et les établissements. Cette information est détaillée sur notre site Internet.

### RNCP/RS et certification

RNCP38362 - Certificateur : Ministère de l'Enseignement Supérieur  
15/10/2018

### Accessibilité Handicapé

Formation adaptable aux situations de handicap :

[Contactez nos référents](#)

### Tarif de la formation

Données valides en date de l'export du 04/04/2025

## CONTACTEZ-NOUS !

CMA Nouvelle-Aquitaine  
46 rue Général de Larminat  
CS 81423 - 33073 Bordeaux cedex

☎ 30 06

[www.formation.cma-nouvelleaquitaine.fr](http://www.formation.cma-nouvelleaquitaine.fr)



Organisme de formation enregistré sous le n° 75 33 12814 33 auprès du Préfet de région  
1ER RÉSEAU DE FORMATION AUX MÉTIERS DE L'ARTISANAT



- **Public apprenti ou salarié en professionnalisation** : Formation prise en charge par l'OPCO de branche.
- **Public en reconversion** : Formation prise en charge financière possible en fonction des droits acquis et du statut (demandeur emploi, salarié, stagiaire de la formation professionnelle...).

---

### Modalités et délais d'accès

Les entrées en formation se font de fin août à mi-octobre en fonction des groupes. Toutefois, après positionnement des entrées peuvent aussi se faire désormais tout au long de l'année.

---

### Rémunération

Rendez-vous sur le site du Service Public pour connaître le détail de la rémunération en contrat d'apprentissage :


[Contrat d'apprentissage | Service-Public.fr](#)

En partenariat avec :

Données valides en date de l'export du 04/04/2025

## CONTACTEZ-NOUS !

CMA Nouvelle-Aquitaine  
46 rue Général de Larminat  
CS 81423 - 33073 Bordeaux cedex

 30 06

[www.formation.cma-nouvelleaquitaine.fr](http://www.formation.cma-nouvelleaquitaine.fr)



Organisme de formation enregistré sous le n° 75 33 12814 33 auprès du Préfet de région  
1ER RÉSEAU DE FORMATION AUX MÉTIERS DE L'ARTISANAT

