



## La Poursuite d'études

Vous avez le choix entre deux filières en Université :

- La filière classique (Licence, Master 1, Master 2)
- La filière professionnelle (qui est la plus appropriée après un BTS).

- Les Licences professionnelles : commerce et distribution, Assurance, Banque, e-commerce et marketing numérique...
- La prépa ATS (adaptation technicien supérieur) économie gestion

### Autres poursuites :

- Les écoles de commerce et de gestion
- les masters spécialisés



## Si vous souhaitez intégrer la formation à la rentrée prochaine

Formation ouverte aux titulaires d'un baccalauréat STMG, ES et Bac Professionnel Commerce et aux autres bacheliers motivés.

Dépôt des candidatures via le portail national : [www.parcoursup.fr](http://www.parcoursup.fr)



Lycée Jacques  
Prévert  
Pont-Audemer

BTS Management  
Commercial et  
Opérationnel

Inscrivez vous dans  
un vrai parcours  
professionnel

Lycée Jacques Prévert  
3, place Prévert  
27500 PONT-AUDEMER  
Téléphone : 02.32.41.53.10  
Fax : 02.32.41.59.30  
Courriel : [0271431j@ac-rouen.fr](mailto:0271431j@ac-rouen.fr)



# BTS Management Commercial Opérationnel

Diplôme d'état préparé en 2 ans.

Il s'adresse aux titulaires du baccalauréat (STMG, Bac professionnel Option commerce, ES, L, et S)

## Objectif de la formation

Cette section forme des commerciaux généralistes, des femmes et des hommes de marketing indispensables à la dynamique de l'entreprise. Ils sont capables de prendre en charge la relation client, l'animation ainsi que la dynamisation de l'offre. Ils sont acteurs dans la gestion opérationnelle de l'Unité commerciale et la management leurs équipes.

Le BTS permet aux élèves qui le souhaitent de poursuivre leurs études. Ces activités sont menées dans un contexte d'activité digitalisée.

Accès : Après un bac STMG, un bac général ou un bac pro (diplôme de niveau IV) pour atteindre un diplôme de niveau III.

## Un contact permanent avec l'entreprise

L'étudiant effectue son stage dans une Unité Commerciale qui convient à son projet professionnel.

Une intégration pendant 2 ans, suivie par l'équipe pédagogique et le tuteur, qui optimise le stage.

## Les stages

**1ère Année** : 9 semaines et 10 demi-journées maximum

**2ème année** : 5 semaines et 10 demi-journées maximum

Le stage a pour objectif de mettre en situation les étudiants afin de mettre en application les savoirs issus des enseignements professionnels et d'acquérir les compétences professionnelle en situation réelle de travail.

Le stage en milieu professionnel fait l'objet d'un contrôle en cours de formation. Il sert de support à trois épreuves professionnelles :

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

## Exemples de débouchés

### Chargé de clientèle

- Dans des activités de service (banques, assurances, immobilier...), il est responsable d'un portefeuille de clients, qu'il enrichit en faisant de la prospection et en proposant des produits adaptés à sa clientèle.

- Il utilise des techniques de communication, de négociation, de management. Convaincant et combatif, il développe des qualités d'argumentation et d'écoute qui lui permettront d'évoluer vers des postes de direction d'agence ou de management d'équipes.

### Responsable e-commerce

- Spécialiste de la vente en ligne, le responsable e-commerce a la responsabilité du développement des ventes de l'enseigne ou du magasin sur Internet.

- Le Responsable e-commerce associe deux compétences essentielles : le web et la vente. Il doit s'assurer le bon déroulement des ventes en ligne, en fonction de la disponibilité du stock, de la sécurité du paiement en ligne et du SAV.

Les autres débouchés sont dans le domaine des études de marchés, de la vente itinérante, de l'administration commerciale et de la communication.

## Stage en milieu professionnel

Le stage a lieu dans des unités commerciales proposant des biens et/ou des services à une clientèle de particuliers ou professionnels. Il peut se dérouler partiellement ou totalement à l'étranger.

Exemple d'Unités Commerciales : Entreprises de distribution alimentaires ou spécialisés, de commerce électronique, de prestation de services...

## Les points forts

- Une formation en deux ans.
- Un suivi et un encadrement par une équipe pédagogique.
- Le caractère professionnel de la formation recherché par les entreprises.

## Contenu pédagogique

Horaires des formations		
Cours et TD	1ère année	2ème année
Culture générale et expression	2 h	2 h
Langue Vivante 1	3 h	3 h
Culture économique, juridique et managériale	4 h	4 h
Développement de la relation client et vente conseil	6h	5h
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	5h	6h
Gestion opérationnelle	4h	4h
Management de l'équipe commerciale	4 h	4h
Total	28h	28h
Entrepreneuriat	2 h	2h
Parcours de professionnalisation à l'étranger	2h	2h

## Enseignements Spécialisés

### Développement de la Relation Client et vente conseil :

Réaliser des études commerciales, vente conseil, suivi de la relation client, suivi de la qualité de service, Fidélisation et développement de la clientèle...

### Animation et dynamisation de l'offre commerciale :

Élaboration et adaptation continue de l'offre produits et services, agencement de l'espace commercial, mise en valeur de l'offre, organisation de promotions et d'animations commerciales, conception et mise en place de la communication sur l'unité commerciale et communication externe...

### Management de l'équipe commerciale

Évaluation des besoins en personnel, répartition des tâches, réalisation de plannings, organisation du travail, recrutement et intégration, animation et valorisation de l'équipe...

### Gestion opérationnelle

Fixation des objectifs commerciaux, gestion des approvisionnements et suivi des achats, gestion des stocks, suivi des règlements, élaboration des budgets, analyse des performances...