



BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

OBJECTIFS À L'ISSUE DE LA FORMATION

Être en capacité de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale ainsi que la relation client dans sa globalité et l'animation et la dynamisation de l'offre commerciale.

MISSIONS INHERENTES AU METIER DE COMMERCIAL 3.0

- Gestion d'un rayon (stocks, mise en avant de produits)
- Organisation des offres promotionnelles
- Tâches managériales : planning, suivi des tableaux et des objectifs de l'équipe
- Conseil à la clientèle
- Organisation d'événement avec des partenaires

METHODES PEDAGOGIQUES

Alternance de cours théoriques et de mises en pratique

MODALITE D'EVALUATION

Epreuves à l'écrit et à l'oral conformément au référentiel national BTS

VALIDATION

Diplôme reconnu par l'Etat de niveau 5 délivré par l'Education Nationale/équivalence de 120 ECTS.

MÉTIERS VISÉS ET POURSUITE D'ETUDES

- Manager de rayon, Responsable adjoint(e), Commercial(e).
- Possibilité de candidater à nos formations en alternance de niveau 6 (Bac + 3) : Negoventis : Responsable de Développement Commercial, Chargé de Clientèle Particuliers & Professionnels (Banque – Assurance), EGC Business School Sens et toutes autres formations commerciales de niveau 6.

CONDITIONS D'ADMISSION / PREREQUIS

- Etre titulaire d'un Baccalauréat ou d'un diplôme de niveau 4
- Candidature sur [Parcoursup](https://parcoursup.fr) puis entretien de motivation
- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise

DATE

31 août 2026 – 31 mai 2028 – Auxerre à Octopus (105 rue des Mignottes)

DURÉE

24 mois - Formation en alternance. 2 jours à la CCI (lundis et mardis) / 3 jours en entreprise

COÛT

Pris en charge par votre OPCO dans le cadre du coût contrat – aucun reste à charge

CONTACT

Johan TABOUREAU: 03 86 49 40 78 / 07 64 41 31 99 - j.taboureau@yonne.cci.fr

CONTENU DE LA FORMATION

Culture générale et expression (127,5 h)	<ul style="list-style-type: none"> - Techniques d'expression écrite ou orale - Traitement de l'information et des documents - Compétences rédactionnelles de base - Techniques de discussion, d'argumentation et de synthèse 	Epreuve écrite de 4 heures Coefficient 3
Anglais (150 h)	<ul style="list-style-type: none"> - Consolidation et extension des acquis antérieurs - Apprentissage de la langue commerciale et économique 	Epreuve écrite de 2 heures Epreuve orale de 20 min. Coefficient 3
Culture économique, juridique et managériale (202,5 h)	<ul style="list-style-type: none"> - Droit - Economie Générale - Management d'entreprise 	Epreuve écrite de 4 heures Coefficient 3
Développement de la relation Client et vente conseil (210 h)	<ul style="list-style-type: none"> - Le cadre légal et règlement de la relation client - La relation commerciale - La connaissance du client - Les études commerciales - Les facteurs d'influence de l'achat - Le marketing après-vente et la fidélisation 	Epreuve orale de 30 min Coefficient 3
Animation et dynamisation de l'offre (210 h)	<ul style="list-style-type: none"> - Le cadre économique, légal et réglementaire de l'animation et de la dynamisation de l'offre - Les unités commerciales et l'omnicanalité - L'offre de produits et services - Les relations producteurs/distributeurs - Le merchandising & L'animation commerciale - La communication de l'unité commerciale 	Epreuve orale de 30 min Coefficient 3
Gestion opérationnelle (180 h)	<ul style="list-style-type: none"> - Le cadre juridique des opérations de gestion - Les stocks et les approvisionnements - Le financement de l'exploitation et la trésorerie - Le compte de résultat, les coûts et les marges - La fixation des prix - Les méthodes de prévision des ventes - Les budgets et financements 	Epreuve écrite de 3 heures Coefficient 3
Management de l'équipe commerciale (180 h)	<ul style="list-style-type: none"> - Le cadre légal et réglementaire de l'activité - La planification du travail - Le recrutement de l'équipe commerciale - La communication managériale - L'animation de l'équipe commerciale 	Epreuve écrite de 2 h 30 Coefficient 3

ACCOMPAGNEMENT PEDAGOGIQUE INDIVIDUEL

- Entretiens individuels en cours de formation avec le Responsable Pédagogique et/ou les intervenants
- Visites de suivi en entreprise réalisées par le Responsable Pédagogique et/ou les intervenants durant les deux années de formation
- Séances d'entraînement aux oraux finaux

CCI YONNE - DIRECTION EMPLOI & FORMATION

60 Boulevard Vauban - CS 20286 89005 AUXERRE cedex

☎ 03 86 49 40 70 - www.cci89.fr - ✉ emploi.formation@yonne.cci.fr