

COMMERCE LOGISTIQUE
INFORMATIQUE GESTION
LANGUES VAE

www.kedi.fr



BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

Diplôme d'État BAC +2

Votre profil

Sens relationnel, écoute, bonne présentation et qualité d'expression, curiosité, implication, sens de l'initiative et des responsabilités.

Votre entreprise

Vous exercez votre activité dans :

- des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés ;
- des unités commerciales d'entreprises de production ;
- des entreprises de commerce électronique ;
- des entreprises de prestation de services ;
- des associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services.

Ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels.

Votre activité

Vous prenez en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Vous assurez également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.

Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées (e-commerce - développement de l'omnicanal) visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.



Durée : 24 MOIS - 2 jours de formation/semaine (Lundi et Mardi)

► **Contrat de professionnalisation**

PROGRAMME

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

MODULE 1 : CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

Appréhender et réaliser un message écrit

Respecter les contraintes de la langue écrite
Synthétiser des informations
Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture

Communiquer oralement

S'adapter à la situation
Organiser un message oral

MODULE 2 : LANGUE VIVANTE

Niveau B2 du CECRL pour les activités langagières suivantes

Compréhension de documents écrits
Production écrite
Compréhension de l'oral
Production et interactions orales

MODULE 3 : CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
Proposer des solutions argumentées, mobilisant des notions et les méthodologies adaptées aux situations proposées
Établir un diagnostic préparant une prise de décision stratégique
Exposer ses analyses et ses propositions de manière cohérente et argumentée

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

MODULE 4 : RELATION CLIENT - VENTE CONSEIL

Assurer la veille informationnelle
Réaliser et exploiter des études commerciales
Vendre dans un contexte omnicanal
Entretenir la relation client

MODULE 5 : ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
Organiser l'espace commercial
Développer les performances de l'espace commercial
Concevoir et mettre en place la communication commerciale

MODULE 6 : GESTION OPERATIONNELLE

Gérer les opérations courantes
Prévoir et budgétiser l'activité
Analyser les performances

MODULE 7 : MANAGEMENT DE L'EQUIPE COMMERCIALE

Organiser le travail de l'équipe commerciale
Recruter des collaborateurs
Animer l'équipe commerciale
Évaluer les performances de l'équipe commerciale

Epreuves	Coef	Modalité	Durée	Evaluations et accompagnement
E1 Culture générale et expression	3	Écrit	4h	Evaluations en continu sur les savoirs Visites en entreprises pour validation des missions et du projet Accompagnement régulier pour les matières professionnelles Préparation aux oraux , projet et missions 2 BTS Blancs
E2 Langue vivante étrangère 1				
E21 - Compréhension de l'écrit et expression écrite	1,5	Écrit	2h	
E22 - Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction	1,5	Oral	20 min	
E3 Culture économique, juridique et managériale	3	Écrit	4h	
E4 Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale				
E41 - Développement de la relation client et vente conseil	3	Oral	30 min	
E42 - Animation, dynamisation de l'offre commerciale	3	Oral	30 min	
E5 Gestion opérationnelle	3	Écrit	3h	
E6 Management de l'équipe commerciale	3	Écrit	2h30	