

type d'emplois accessibles après ton diplôme.

- manager(euse) de rayon
- responsable de secteur
- responsable adjoint(e)
- chef(fe) de vente
- chargé(e) de clientèle
- conseiller(ère) commercial(e)



modalités de formation.

- en alternance CFA/entreprise
- durée de formation : 24 mois
- 1351 heures de formation en présentiel et distanciel hors travail personnel
- pré-requis : baccalauréat ou titre de niveau 4
- accessible aux personnes en situation de handicap

inscription.

✉ admissions@imc.randstad.fr

☎ 01 53 32 53 00

📍 15, rue des gazomètres/
276, avenue du président Wilson
93210 Saint-Denis



BTS management commercial opérationnel

RNCP 38362 - titre certifié de niveau 5



accompagnateur de talents.

imc
par randstad.

objectifs.

La formation au bts management commercial opérationnel prépare à gérer une entreprise commerciale, physique ou virtuelle. Le diplômé gère la relation client, anime l'offre, supervise la gestion quotidienne et dirige l'équipe de vente en appliquant la stratégie commerciale dans le contexte numérique. Il travaille de manière autonome et s'adapte à son environnement professionnel.

les missions.

- développer la relation client et vente conseil : conseiller et fidéliser la clientèle en proposant des solutions adaptées
- animer et dynamiser l'offre commerciale : mettre en place des actions de merchandising et des promotions pour optimiser les ventes
- assurer la gestion opérationnelle : gérer les stocks, suivre les ventes et analyser les performances pour garantir l'efficacité opérationnelle
- manager l'équipe commerciale : recruter, former et motiver les collaborateurs pour atteindre les objectifs de vente et assurer une expérience client de qualité

secteurs d'activités.

Le technicien mco joue un rôle essentiel dans tous les secteurs d'activité : grande distribution (alimentaire, spécialisée), commerce de détail (magasins, boutiques), e-commerce (vente en ligne), service (banques, assurances) et entreprises de production avec une activité de vente.

Il optimise la gestion des rayons et des points de vente, dynamise l'offre commerciale et met en place des stratégies promotionnelles et de marketing digital innovantes.

enseignement.

Pédagogie active alliant cours et ateliers, travaux de groupe en mode projet, dossiers professionnels à réaliser en autonomie.

Enseignement par blocs de compétences : 7 blocs acquis successivement au long de la formation jusqu'à la certification finale.

programme.

bloc 1.

développement de la relation client et vente, conseils, activités relevant du domaine.

bloc 2.

animation et dynamisation de l'offre commerciale

bloc 3.

gestion opérationnelles : activités relevant du domaine.

bloc 4.

management de l'équipe commerciale.

bloc 5.

culture générale et expression.

bloc 6.

culture économique, juridique et managériale .

bloc 7.

communication en langue vivante étrangère.

travaux professionnels.

projets tutorés, missions professionnelles et business game.

évaluations certificatives.

Mise en situation professionnelle réelles ou reconstituées, production écrite et/ou soutenance oral, dossier professionnels, examens blancs et épreuves finales.

aptitudes.

- maîtrise des techniques de gestion opérationnelle
- compétences en management et leadership d'équipe
- compétences en animation et dynamisation de l'offre commerciale
- capacité à gérer des relations clients de manière efficace et professionnelle

