

B.T.S. Management Commercial Opérationnel

RNCP : 38362 - enregistré le 31/12/2023,
échéance d'enregistrement au 31/12/2028

codeNSF : 310 spécialités plurivalente des échanges et de la gestion et 312 commerce vente - Formacode : 34054 gestion commerciale achats et 32154 encadrement management

Lieu de Formation :

- 111 rue du 1er Mars 1943, 69100 Villeurbanne
- 2 route de Nanfray 74960 Annecy

Pré-requis : Ce diplôme s'adresse à toutes personnes titulaires d'un baccalauréat.

Objectif : Le BTS Management Commercial Opérationnel Option Sport a pour vocation de former des professionnels en vue de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale de structures sportives. Le titulaire de ce BTS prend en charge la relation client, l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure également le management de son équipe commerciale.

Durée de la formation : 2 ans

Volume horaire :

- **Initial : 1700 h** en centre / **490 h** en entreprise
- **En Alternance : 1350 h** en centre sur 2j/semaine + **3 à 4 semaines intensives de 35 h** & **de 19 à 35 h/semaine** de présence en entreprise

Handicap : Accueil des candidats en situation de handicap sous conditions. Nous contacter pour plus d'informations, par email : contact@ipso-campus.com

Tarifs :

- **En Alternance** le coût de la formation est pris en charge par les OPCO.
- **En Initial :** le coût de la formation est supporté par l'étudiant ou ses représentants légaux.

Un financement Pôle Emploi peut être demandé (sous conditions à voir avec votre conseiller). Demande de tarif par mail.

Effectif : de 6 à 20 élèves (pas d'ouverture en deçà)

Poursuite d'études :

- Bachelor (voir site ipso-campus.com)

Déroulement des épreuves :

ÉPREUVES	NATURE	COEFF	DURÉE
E1 - Culture générale et expressions	Écrite	3	3 H
E2 - LV 1	Écrite	1,5	2 H
	Orale	1,5	20 min
E3 - Culture économique, juridique et managériale	Écrite	3	4H
E41 - Développement de la relation client et vente conseil	Orale	3	30 min
E42 - Animation et dynamisation de l'offre commerciale	Orale	3	30 min
E5 - Gestion opérationnelle	Écrite	3	3 H
E6 - Management de l'équipe commerciale	Écrite	3	2 H 30

Qualités requises :

- Compétence relationnelle, collaboration et travail d'équipe
- Goût des responsabilités
- Capacité d'organisation et d'autonomie
- Esprit d'initiative

Programme :

- Culture générale et expression
- LV 1
- Culture économique, juridique et managériale
- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

Métiers visés :

Chargé de clientèle, Attaché commercial, Conseiller en assurance, Technico-commercial, Directeur de magasin...

Méthodes pédagogiques : Cours théoriques et pratiques en présentiel, initiaux et en alternance, par des enseignants expérimentés(es) et impliqués(es). Plateforme de mise à disposition des ressources pédagogiques.

Modalités d'évaluation : Devoir sur table, oraux, DM et examens blancs

Modalités d'inscription :

- Compléter le formulaire d'inscription en ligne
- Prendre rendez-vous pour un entretien de motivation.

Délai d'accès : 1 mois avant le démarrage de la formation sous réserve de place

Formation qui répond à une certification en blocs de compétences :

BC1 Développer la relation client et assurer la vente conseil

BC2 Animer et dynamiser l'offre commerciale

BC3 Assurer la gestion opérationnelle

BC4 Manager l'équipe commerciale

