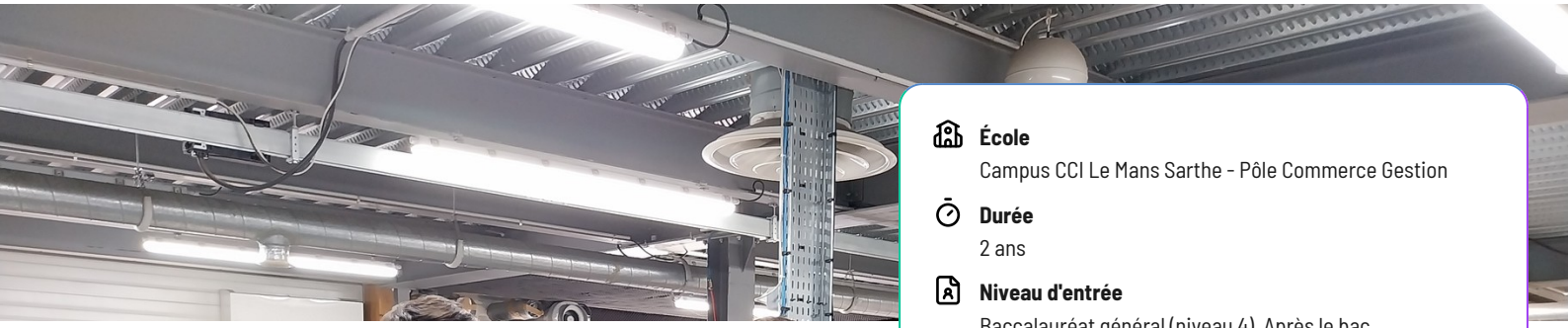


Management **Commerce - Vente**

BTS Management Commercial Opérationnel

École
Campus CCI Le Mans Sarthe - Pôle Commerce Gestion

Durée
2 ans

Niveau d'entrée
Baccalauréat général (niveau 4), Après le bac

Niveau de sortie
BTS - Bac +2 (Niveau 5)

Modalité de formation
Alternance

Lieu
132 rue Henri Champion, 72100 Le Mans

PRÉSENTATION ET DÉBOUCHÉS

Vous avez le goût du commerce, du management et de la relation client ? Le BTS Management Commercial Opérationnel en alternance vous forme à piloter une unité commerciale, animer une équipe et développer les ventes dans tous types d'environnements commerciaux.

Que faire avec cette certification ?

Métiers visés

Dès l'obtention du BTS :

- Conseiller de vente et de services
- Vendeur/conseil
- Vendeur/conseiller e-commerce
- Chargé de clientèle
- Chargé du service client
- Marchandiseur
- Manageur adjoint
- Second de rayon
- Manageur d'une unité commerciale de proximité

Avec expérience :

- Chef des ventes
- Chef de rayon
- Responsable e-commerce
- Responsable de drive
- Responsable adjoint
- Manageur de caisses
- Manageur de rayon(s)
- Manageur de la relation client
- Responsable de secteur de département
- Manageur d'une unité commerciale

Qualités mobilisées

- Autonomie, esprit d'initiative
- Organisation, rigueur
- Fort relationnel
- Esprit d'équipe et sens des responsabilités
- Polyvalence

Types d'entreprises ou d'organisations

Entreprises de distribution alimentaires ou spécialisés

Unités commerciales d'entreprises de production

Entreprises de commerce électronique

Entreprises de prestation de services

Associations à but lucratif distribution produits/services

Compétences visées

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

DÉTAILS DE LA CERTIFICATION

Informations sur la certification

Cette formation vise la certification **BTS - Management commercial opérationnel** diplôme reconnu par l'état (niveau 5) et enregistré au RNCP sous le code **38362** par **MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE** le **01/01/2024**.

Pour savoir si la certification est organisée en blocs de compétences et connaître les équivalences et passerelles, vous pouvez consulter la fiche RNCP du diplôme.

La CCI du Mans et de la Sarthe est habilitée pour assurer la formation (et les épreuves de certification) sur ce titre par le certificateur.

Accès par la VAE

Cette certification est accessible par la voie de la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE).

COMMENT INTÉGRER LA FORMATION ?

Prérequis

Baccalauréat ou équivalent sur dossier

Public visé

- Salariés sous contrat d'apprentissage : de 16 à 29 ans (accessible dès 15 ans, sous certaines conditions)
- Accessible sans limite d'âge aux personnes en situation de handicap
- Accessible par la Validation des Acquis de l'Expérience

Conditions d'admission

La formation est accessible uniquement sous contrat d'apprentissage.

Coût de la formation / Financement / Aides

Gratuit pour l'apprenant. Prise en charge partielle ou totale par l'entreprise et son OPCO.

L'apprenant perçoit une rémunération tout au long de son contrat par l'entreprise en fonction de son âge et du niveau du diplôme. Pour plus d'information nous contacter.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Cette formation est ouverte aux apprenants en situation de handicap.

Notre référent handicap étudiera avec vous la faisabilité de votre projet et les aménagements nécessaires.

LE PROGRAMME DE LA FORMATION

Objectifs

Former des professionnels du commerce capables de vendre, d'animer une offre commerciale, de gérer les opérations d'une unité commerciale et de manager une équipe dans tous types d'organisations à vocation commerciale.

Enseignements professionnels :

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

Enseignements généraux

- Culture générale et expression
- Langue vivante : anglais
- Culture économique juridique et managériale

Modalités et durée de la formation

Durée de la formation

2 ans

Délai d'accès

Le centre de formation peut vous accueillir tout au long de l'année dès que vous avez signé un contrat d'apprentissage avec votre entreprise.

Dates de formation

L'année de formation se déroule de septembre à juin.

Rythme de la formation / alternance

La formation se déroule en alternance avec un rythme de :

- 1 semaine au CFA / 1 semaine en entreprise
- 2 jours au CFA / 3 jours en entreprise
- 3 jours au CFA / 2 jours en entreprise

LA PÉDAGOGIE

Méthodes pédagogiques

Nos méthodes pédagogiques s'appuient sur le principe de l'alternance avec un rythme de formation entre le centre de formation et l'entreprise. Plus proche de la réalité du monde du travail, l'alternance permet de développer un savoir-faire et un savoir-être adaptés au monde de l'entreprise tout en préparant un diplôme ou une qualification professionnelle.

Équipe pédagogique

Au Campus CCI le Mans Sarthe, un formateur référent suit votre parcours. En entreprise, un maître d'apprentissage ou un tuteur expérimenté est présent pour vous accompagner, vous former au métier et développer vos compétences professionnelles. Des points de parcours réguliers entre le centre de formation et l'entreprise permettent d'assurer un suivi personnalisé tout au long de la formation.

Accompagnement

Des points de parcours réguliers entre le centre de formation et l'entreprise permettent d'assurer un suivi personnalisé tout au long de la formation.

Locaux et équipements

- Espace pédagogique de vente (univers grande distribution, prêt-à-porter et boutique alimentaire)
- Salles informatiques
- Centre de ressources multimédia

VALIDATION DE LA CERTIFICATION

Évaluations

Contrôle en cours de formation (CCF) et épreuves ponctuelles.

Épreuves de certification

- Modalités : forme ponctuelle ou contrôle en cours de formation (CCF) selon l'arrêté définissant le diplôme.
- Validation blocs de compétences possibles : oui.

Chiffres clés

Indicateurs de résultats obligatoires selon l'article 6111-8.

121
Nombre d'apprenants
Chiffres 2026

98%
Taux de satisfaction
Chiffres 2026

93%
Taux de présentation à l'examen
Chiffres 2026

69%
Taux de réussite
Chiffres 2026

NC
Taux de rupture nette

NC
Taux d'insertion professionnelle en emploi à 6 mois

NC
Taux d'insertion professionnelle dans les métiers visés à 6 mois

NC
Taux de poursuite d'études à 6 mois

ET APRÈS ?

- Bachelor Marketing, Commerce et Gestion
- Chargé de clientèle particuliers et professionnels en Banque et Assurance
- Responsable de commerces et de la distribution
- Responsable de développement commercial