



BTS Management Commercial Opérationnel (Réforme du BTS MUC) *Tenants et aboutissants*

LE PROFIL REQUIS...

- S'intéresser au management des entreprises et à leur environnement économique et juridique
- Disposer de compétences pour travailler en équipe dans le cadre d'une démarche de projet
- Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie
- Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client
- Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés
- Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client
- Disposer d'une appétence pour la valorisation des produits, l'animation d'une équipe ou d'un lieu de vente

CONTENUS

Culture Générale et Expression : Etude et Analyse de deux thèmes inscrits au programme du BTS - Formation à la technique de la synthèse, de l'écriture personnelle.

Anglais : Exploitation des textes et/ou de documents de nature diverse en Anglais, à caractère professionnel. Acquisition du vocabulaire professionnel et apprentissage des techniques de négociation.

Culture économique, juridique et managériale : Appréhender des problématiques de gestion d'entreprise à travers un questionnement croisant les champs disciplinaires économique, juridique et managérial.

Gestion opérationnelle : Appréhender la gestion opérationnelle d'une unité commerciale sur la base de situations professionnelles réelles.

Management de l'équipe commerciale : être capable d'organiser et d'animer un équipe commerciale, évaluer ses performances et de recruter.

Epreuves professionnelles :

- Développement de la relation client et vente conseil : appréhender les notions de veille commerciale, d'étude commerciale, de techniques de vente et de relation client.

- Animation et dynamisation de l'offre commerciale : élaborer et adapter l'offre produits/services, organiser et développer les performances l'espace commercial, mettre en place la communication commerciale, évaluer l'action commerciale.

HORAIRES HEBDOMADAIRES :

Année 1 - 7 semaines de stage

Culture Générale et Expression : **2 heures**

Anglais : **3 heures**

CEJM : **4 heures**

Développement de la relation client et vente conseil : **6 heures**

Animation et dynamisation de l'offre commerciale : **5 heures**

Gestion opérationnelle : **4 heures**

Management de l'équipe commerciale : **4 heures**

Année 2 - 7 semaines de stage

Culture Générale et Expression : **2 heures**

Anglais : **3 heures** CEJM : **4 heures**

Développement de la relation client et vente conseil : **5 heures**

Animation et dynamisation de l'offre commerciale : **6 heures**

Gestion opérationnelle : **4 heures**

Management de l'équipe commerciale : **4 heures**

Activités Annexes : Action commerciale - Apprentissage de la négociation / Participation aux Négociales
- Concours de Négociation National

LES DÉBOUCHÉS

Licence Pro Commerce

- Spécialité Distribution, Management et Gestion de Rayon (grandes surfaces et magasins)
- Spécialité Management et Gestion Commerciale
- Commerce B to B en Milieu Industriel
- Commercialisation des Produits Culturels
- Commercialisation des Produits et Services Sportifs
- Management de la Relation Commerciale
- Marketing et Logistique Agro-alimentaire
- Technologies de l'Information et de la Communication Appliquées au Marketing et au Commerce

Licence Pro Droit / Eco / Gestion :

- Spécialité Commerce et Développement International
- Spécialité Analyse Économique et Financière

Licence Pro Assurance, Banque, Finance :

- Spécialité Chargé de Clientèle
- Spécialité Chargé de Clientèle Bancassurance
- Spécialité Commercialisation de Produits et Services Financiers

Bachelor

Diplôme à la fois international et professionnalisant, le bachelor attire les étudiants comme les entreprises. Cette formation est accessible en 3 ans après le bac, mais est également ouverte en admissions parallèles. Si les bachelors ont vocation à proposer une formation généraliste en management, ils ouvrent la voie de la spécialisation à ceux qui souhaitent s'orienter vers un secteur ou un métier en particulier. D'autres axent leur cursus sur un domaine spécifique. D'où l'intérêt pour les bac +2.

Ecole de commerce, de communication, de publicité.