

# BTS - Management commercial opérationnel

Formation accessible En alternance



## Contenu de la formation :

- Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale
- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation, dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale
- Culture générale et expression
- Communication en langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale
- Communication en Langue vivante

## Objectifs de la formation :

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Animer et dynamiser 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
- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale

## Métiers et emplois visés :

- Conseiller.ère de vente et de services
- Vendeur, vendeuse
- Vendeur, vendeuse e-commerce
- Chargé.e de clientèle
- Chargé.e du service client
- Marchandiseur.e
- Manager adjoint.e
- Second.e de rayon
- Manager d'une unité commerciale de proximité

## Public concerné :

Demandeur.euse d'emploi  
Jeune 16-29 ans

## Méthodes et outils pédagogiques :

Le parcours est individualisé. La durée totale est donnée à titre indicatif. Un positionnement réglementaire sera réalisé en début de parcours afin d'étudier la possibilité de réduction du nombre d'heures.

## Modalités d'enseignement :

Formation entièrement présentielle

## Durée indicative en centre de formation :

1350 heures

## GRETA ROUEN MARITIME

Siège social : 40, avenue du Mont aux malades - 76130 Mont-Saint-Aignan  
N° SIRET : 197 600 968 00022 - N° de déclaration d'activité : 2376 P001876  
Document non contractuel, peut-être soumis à modification

### Pré-requis :

Être titulaire du Baccalauréat ou d'un titre de niveau 4 (Titre pro, DAEU...)

### Modalités d'admission :

- Dossier de candidature
- Entretien individuel
- Test de positionnement

### Niveau d'entrée :

Obligatoire : niveau 4 (BP, BT, baccalauréat professionnel ou technologique)

### Niveau de sortie :

niveau 5 (BTS, DUT)

### Validations :

- Diplôme du Ministère de l'Éducation Nationale
- Blocs de compétences : chacun des blocs constitutifs du diplôme peut être valide indépendamment des autres. La validation de l'ensemble des blocs permet de valider le diplôme :
  - Développer la relation client et assurer la vente conseil
  - Animer et dynamiser l'offre commerciale
  - Assurer la gestion opérationnelle
  - Manager l'équipe commerciale
  - Développement culture générale et expression
  - Développement d'une culture économique, juridique et managériale

### Certification :

+ d'informations sur la certification RNCP38362 (libellé exact du diplôme, nom du certificateur, date d'enregistrement de la certification) en cliquant sur le lien suivant <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38362/>.

### Financement :

Contrat d'apprentissage  
Contrat de professionnalisation

### Tarif de référence :

12€/h

### Lieu(x) de formation :

Barentin

### Accès aux personnes en situation de handicap (ou PMR) :

Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap

### Prochaines dates :

Formation du 07/09/2026 au 30/06/2028

### Renseignements et inscriptions

Nom du contact : Sylvie SOUPEZ - Vanessa BRUQUEL  
Téléphone : 02 32 94 94 32  
Courriel : barentin@greta-rouen.fr