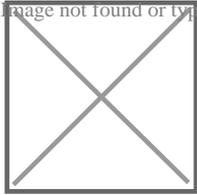


BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

à Orléans du 01/09/2025 au 25/06/2027



Financé par



Alternance

Orléans

Tél : 02 38 62 44 96

Mail : contact45@alternancecvl.fr

CONDITIONS D'ADMISSION

Pré-requis :

Bac ou niveau bac

Niveau de sortie :

Niveau 5 (BTS, DUT) - Bac +2

Contenu et programme

Objectifs :

- 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
- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture
- S'adapter à une situation de communication
- Organiser un message oral
- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique

Programme :

CULTURE GENERALE ET EXPRESSION : Ecrit 4H Coef 3

L'objectif est de vérifier l'aptitude des candidats à communiquer avec efficacité

LANGUE VIVANTE 1 – ANGLAIS : Ecrit 2H + oral 20 mn (avec 20 mn de préparation) Coef 3

L'objectif est d'acquérir le niveau requis (B2 du CERCL) pour les activités orales et écrites

CULTURE ECONOMIQUE JURIDIQUE ET MANAGERIALE : Ecrit 4H Coef 3

L'objectif consiste à appréhender la résolution des problématiques de gestion d'une entreprise au quotidien dans les domaines de l'économie, du juridique et de l'administration managériale.

DEVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL : Oral 30mn Coef 3

Les objectifs consistent à être en mesure d'assurer la veille informationnelle, de réaliser des études commerciales, de vendre, d'entretenir la relation client grâce aux savoirs acquis

ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE : Oral 30mn Coef 3

Objectifs : être en mesure d'élaborer et d'adapter en continu l'offre de produits et de services, d'organiser l'espace commercial, de développer les performances de l'espace commercial, de mettre en place la communication commerciale, d'évaluer l'action commerciale.

GESTION OPERATIONNELLE : Ecrit 3H Coef 3

Objectifs : Être en mesure de gérer les opérations courantes, de prévoir et budgétiser l'activité, d'analyser les performances grâce aux savoirs suivants.

MANAGEMENT DE L'EQUIPE COMMERCIALE : Ecrit 2H30 Coef 3

Objectifs : savoir, organiser le travail de l'équipe commerciale, recruter les collaborateurs, animer

l'équipe commerciale, évaluer les performances de l'équipe commerciale

Durée en centre :

1350

LES AUTRES SESSIONS

	Adresse	Date de sessions	Publics	Financiers
AL	Blois (41)	du 01/09/2025 au 25/06/2027	Public dans le cadre du contrat d'apprentissage	
AL	Chartres (28)	du 01/09/2025 au 25/06/2027	Public dans le cadre du contrat d'apprentissage	
AL	Villemandeur (45)	du 01/09/2025 au 02/07/2027	Tout public	

Informations pratiques

Organisme responsable :

[Alternance Loiret Groupe Alternance](#) - Orléans

Publics :

- Public dans le cadre du contrat d'apprentissage - 60 places

Financement :

- Contrat d'apprentissage

Numéro de session : 540190S / Référence GIP : 37773

Mise à jour le 26/06/2025