



La formation commerciale a évolué : au-delà du marché dans sa globalité, c'est le client dans sa diversité socioculturelle autant qu'individuelle qui intéresse l'entreprise. C'est attirer, accueillir, vendre, fidéliser le client ; adapter, en relation avec les fournisseurs, l'offre commerciale ; gérer les ressources humaines et animer l'unité commerciale. La perspective est de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale.

**BTS MANAGEMENT COMMERCIAL  
OPERATIONNEL :  
REGLEMENT D'EXAMEN**

NATURE DES EPREUVES	MODE	DUREE	COEFFICIENT
E1 Culture générale et expression	Ecrit	4 h	3
E2 Langue vivante étrangère 1			
- E21 Compréhension de l'écrit et expression écrite	Ecrit	2h	1.5
- E22 Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction	Oral	20 min	1.5
E3 Culture économique, juridique et managériale	Écrit	4h	3
E4 Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale			
- E41 Développement de la relation client et vente conseil	Oral	30min	3
- E42 Animation, dynamisation de l'offre commerciale	Oral	30min	3
E5 Gestion opérationnelle	Ecrit	3h	3
E6 Management de l'équipe commerciale	Ecrit	2h30	3

