

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL : PROGRAMME

MODULE 1 : CULTURE GENERALE ET EXPRESSION

Appréhender et réaliser un message écrit

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

Communiquer oralement

S'adapter à la situation Organiser un message oral

MODULE 2 : LANGUE VIVANTE

Niveau B2 du CECRL pour les activités langagières suivantes

Compréhension de documents écrits
Production écrite

Compréhension de l'oral Production et interactions orales

MODULE 3 : CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée

Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
Proposer des solutions argumentées, mobilisant des notions et les méthodologies adaptées aux situations proposées

Établir un diagnostic préparant une prise de décision stratégique
Exposer ses analyses et ses propositions de manière cohérente et argumentée

MODULE 4 : RELATION CLIENT - VENTE CONSEIL

Assurer la veille informationnelle
Réaliser et exploiter des études commerciales
Vendre dans un contexte omnicanal Entretien de la relation client

MODULE 5 : ANIMATION ET DYNAMISATION DE 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

MODULE 6 : GESTION OPERATIONNELLE

Gérer les opérations courantes
Prévoir et budgétiser l'activité Analyser les performances

MODULE 7 : MANAGEMENT DE L'EQUIPE COMMERCIALE

Organiser le travail de l'équipe commerciale Recruter des collaborateurs

Animer l'équipe commerciale
Évaluer les performances de l'équipe commerciale