



CCI CHARENTE
FORMATION



MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

LES + DE LA FORMATION

- 2 SITES DE FORMATION : ANGOULÊME ET COGNAC
- OPTION ENTREPRENEURIAT
- ATELIERS PÉDAGOGIQUES INTÉRACTIFS
- PROJETS COLLECTIFS ET INDIVIDUELS
- DES FORMATEURS DE TERRAIN EXPÉRIMENTÉS

BTS

Administration : 05 45 90 13 38 **Mail :** tertiaire@ccicharente-formation.fr

www.ccicharente-formation.fr    

Bd Salvador Allende - C 11625 - ZI n°3 - 16340 L'Isle d'Espagnac

Site de formation Handi-Accueillant

90%* **80%** **Taux de réussite à l'examen**
(session 2025)
**des entreprises recommandent notre CFA.*

Retrouvez tous nos indicateurs de performance sur notre site
www.ccicharente-formation.fr/les-campus-cci/engagement-qualite/

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

OBJECTIFS :

Prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale (magasins, super ou hypermarchés, agences commerciales, site marchand...) ou d'assister un dirigeant (second de rayon, directeur adjoint, chargé de clientèle, délégué commercial, télévendeur...). Il prend en charge la relation client, l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.

FORMATION

Enseignement professionnel

- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Management de l'équipe commerciale
- Entrepreneurat

Enseignement général

- Culture générale et expression
- communication, droit et management
- Anglais

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

- Réaliser des ventes argumentées
- Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale
- Gérer l'offre produits/services et la mettre en valeur
- Gérer et mettre en place des actions promotionnelles
- Manager une équipe commerciale
- Piloter des projets d'action commerciale ou de management

LES DÉBOUCHÉS :

- Responsable de rayon
- Chef(fe) de secteur
- Chargé(e) de clientèle
- Manager adjoint de magasin
- Animateur(trice) des ventes
- Conseiller(e) commercial(e)
- Merchandiser
- Gestionnaire de centre de profit
- Responsable e-commerce
- Opportunité de networking
- Conseiller(e) en banque ou assurances

Informations sur les indicateurs
de poursuite d'études et d'insertion :

<https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle en cours de formation (CCF) et épreuves ponctuelles.
- Validation par blocs de compétences : chaque bloc de compétences fait l'objet d'une évaluation spécifique.
 - Validation partielle : en cas de validation partielle, le candidat conserve le bénéfice des blocs obtenus pendant la durée réglementaire en vigueur.
 - Validation du diplôme : l'obtention du diplôme est conditionnée par la validation de l'ensemble des blocs de compétences et des épreuves prévues par le référentiel.

CONDITIONS D'ADMISSION

- Être titulaire d'une formation de niveau 4
- Signer un contrat d'apprentissage avec une entreprise

ORGANISATION DES ÉTUDES

- Statut : contrat d'apprentissage ou professionnalisation
- Durée : en fonction du positionnement d'entrée, parcours en 1 an, 2 ans ou 3 ans
- Validation : Brevet de Technicien Supérieur Management Commercial Opérationnel - BAC+2
- Tarif : formation financée dans le cadre de l'apprentissage

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Plateformes numériques pédagogiques, gestion de projets.
- Salles de cours dédiées

DÉLAI D'ACCÈS

- Jusqu'à 3 mois avant et après la date de formation au CFA.

MÉTHODES MOBILISÉES

- Alternance d'apports théoriques et pratiques en présentiel et /ou en distanciel

... ET APRÈS LA FORMATION

- Bac+3 au sein de la Charente Business School ou diplôme de niveau 6
- Licence
- Vie active

... Référentiel RNCP - France Compétences - sur le lien
www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38362/

Date mise à jour : 18/05/2026

Date de 1ère session : 01/01/2024