



Profil Manager

VITROLLES

ORGANISME DE RECRUTEMENT ET FORMATION SPÉCIALISÉ DANS L'ALTERNANCE

IDENTIFIEZ ET OPTIMISEZ VOS RESSOURCES



BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL



L'OBJECTIF DE LA FORMATION

Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale. Pour cela, il doit acquérir les compétences d'un manager et transmettre son savoir faire en terme de vente et de relation client.



LES COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel exerce des missions relevant des domaines suivants :

- développement de la relation client et vente conseil ;
- animation et dynamisation de l'offre commerciale ;
- gestion prévisionnelle ;
- management de l'équipe commerciale.



LES APTITUDES RECHERCHÉES

Sa polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en oeuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

Il doit donc développer plusieurs talents comme le sens de la pédagogie et le sens du service client.



LES MÉTIERS VISÉS

Niveau assistant : manager adjoint, second de rayon, chargé de clientèle, vendeur e-commerce.

Niveau responsable : directeur des ventes, responsable secteur, responsable e-commerce, premier manager, responsable formation.

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL



LE RÈGLEMENT D'EXAMEN

ÉPREUVE E1 : CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

L'objectif visé est de vérifier l'aptitude des candidats à communiquer avec efficacité dans la vie courante et la vie professionnelle.

Forme de l'épreuve : écrite

Durée de l'épreuve : 4 heures

Coefficient de l'épreuve : 3

ÉPREUVE E2 : LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE

Sous épreuve U21

L'objectif de l'épreuve écrite est de vérifier la capacité du candidat à exploiter des textes et/ou des documents de nature diverse et de s'exprimer par écrit de manière intelligible en langue étrangère.

Forme de l'épreuve : écrite

Durée de l'épreuve : 2 heures

Coefficient de l'épreuve : 1,5

Sous épreuve U22

L'objectif de l'épreuve d'expression orale est de vérifier la capacité du candidat à participer utilement à un dialogue conduit dans une perspective professionnelle.

Forme de l'épreuve : orale

Durée de l'épreuve : 20 min. de préparation + 20 min. de passage

Coefficient de l'épreuve : 1.5

ÉPREUVE E3 : CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

L'objectif visé est d'évaluer les compétences acquises par le candidat dans ces 3 domaines, ainsi que sa capacité à les mobiliser pour analyser une ou plusieurs situations juridiques, économiques et managériales.

Forme de l'épreuve : écrite.

Durée de l'épreuve : 4 heures

Coefficient de l'épreuve : 3

ÉPREUVE E4 : DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL ET ANIMATION, DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

Sous épreuve U41

Développement de la relation client et vente conseil.

L'objectif est de valider les compétences du candidat à développer la relation client et à assurer la vente conseil.

Forme de l'épreuve : orale

Durée de l'épreuve : 30 min.

Coefficient de l'épreuve : 3

Sous épreuve U42

Animation, dynamisation de l'offre commerciale.

L'objectif est de valider les compétences du candidat à animer et dynamiser l'offre commerciale

Forme de l'épreuve : orale

Durée de l'épreuve : 30 min

Coefficient de l'épreuve : 3

ÉPREUVE E5 : GESTION OPÉRATIONNELLE

Cette épreuve permet d'évaluer les aptitudes du candidat à assurer la gestion commerciale et à mobiliser les connaissances associées à la gestion.

Forme de l'épreuve : écrite

Durée de l'épreuve : 3 heures

Coefficient de l'épreuve : 3

ÉPREUVE E6 : MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

Cette épreuve permet d'évaluer les aptitudes du candidat à manager l'équipe commerciale et à mobiliser les savoirs pédagogiques associés.

Forme de l'épreuve : écrite

Durée de l'épreuve : 2 heures 30

Coefficient de l'épreuve : 3

