

# BTS Management Commercial Opérationnel

---

## Qu'est-ce que c'est ?

Le titulaire de ce BTS est formé pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...). Dans ce cadre, il remplit les missions suivantes : management de l'équipe, gestion opérationnelle de l'unité commerciale, gestion de la relation client, animation et dynamisation de l'offre. En fonction de la taille de l'entreprise.

## Pour qui ?

Titulaires d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel.

Les qualités requises :

- Compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client
- Appétence pour le conseil client, la mise en avant des produits, l'animation d'une équipe, la valorisation d'un lieu de vente
- Capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés
- S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale, ainsi qu'à leur environnement économique et juridique
- Compétences pour collaborer et travailler en équipe dans le cadre d'une démarche de projet
- Capacités d'organisation et d'autonomie
- Être capable d'adopter des comportements et des codes professionnels

**Accès sur dossier**

## Quels débouchés ?

Poursuite d'étude en licences professionnelles par alternance

Exemple(s) de métier(s):

- **assistant/e commercial/e**
- **attaché/e commercial/e**
- **chef/fe de rayon**
- **chef/fe des ventes**
- **marchandiseur/euse**
- **responsable de la promotion des ventes**
- **télévendeur/euse**
- **vendeur/euse en magasin**