

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

TERTIAIRE COMMERCE - VENTE

> OBJECTIFS DE FORMATION

Le ou la titulaire du diplôme prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il ou elle assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale. À l'issue de la formation, l'apprenti·e sera capable de :

- Maîtriser les techniques essentielles de management opérationnel, de gestion et d'animation commerciale
- Utiliser ses compétences en communication dans son activité courante
- Mettre en œuvre en permanence les applications et technologies digitales ainsi que les outils de traitement de l'information
- Respecter la législation, les règles d'éthique et de déontologie. Avoir un souci constant de lutte contre toutes les discriminations professionnelles, de préservation de l'environnement et de contribution au développement durable
- Prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale
- Prendre en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre
- Assurer la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale

> CONTENU DE LA FORMATION

DOMAINE PROFESSIONNEL

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

DOMAINE GÉNÉRAL

- Culture générale et expression
- Communication en langue vivante étrangère
- Culture économique juridique et managériale
- Bloc facultatif : Langue vivante étrangère
- Bloc facultatif : Parcours de professionnalisation à l'étranger
- Bloc facultatif : Entrepreneuriat

Consultez le référentiel : www.francecompetences.fr/wp-json/api/v1/activity/export/25008/494313

> POURSUITE D'ÉTUDE

- Licence Pro mention E-commerce et marketing numérique
Licence Pro mention Management des activités commerciales
Licence Pro mention Management et gestion des organisations
Licence Pro mention Métiers du marketing opérationnel
Licence Pro mention Technico-commercial

Contact :
cfa.academique@ac-besancon.fr
03 81 48 12 30
www.cfa-academique-fcomte.fr

> LIEUX DE LA FORMATION

UFA Lycée **XAVIER MARMIER**
53 rue de Doubs
25300 PONTARLIER
03 81 46 94 80
www.lyc-xmarmier-pontarlier.eclat-bfc.fr

UFA Lycée Germaine **TILLION**
1 rue Pierre Donzelot
BP 94226
25204 **MONTBÉLIARD**
03 81 99 84 84
www.lyc-germaine-tillion.ac-besancon.fr

> NIVEAU D'ENTRÉE

Niveau 4 (BAC)

> NIVEAU DE SORTIE

Niveau 5 (BAC+2)

> CODE FORMATION

[Code RNCP : 38362](#)
Code diplôme : 320-31213

> DURÉE DE LA FORMATION

1350 h - 2 ans

> DÉBUT DE LA FORMATION

Septembre 2026

> EMPLOIS VISÉS

- Assistant·e commercial·e
- Traffic manager·euse
- Responsable de la promotion des ventes
- Directeur·trice de magasin à grande surface
- Gestionnaire de contrats d'assurance

Les +

L'emploi dans un secteur dynamique et à fort potentiel, le contact avec les clients.

Taux de réussite
aux examens
2025

65,38%

> PRÉ-REQUIS ET PUBLIC VISÉ

Avoir entre 15 et 29 ans révolus (possibilité de dérogations)

Sans condition d'âge pour les personnes :

- reconnues travailleur handicapé
- ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise nécessitant le diplôme,
- inscrites sur la liste des sportifs de haut niveau

Retrouvez l'ensemble des détails des modalités sur notre site internet.

> RÉSULTAT ATTENDU DE LA FORMATION

Diplôme délivré par le Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse

> LES MODALITÉS

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel basée sur la pédagogie d'alternance avec des périodes en centre complétées par des périodes en entreprises dont les objectifs ont été définis en début de formation.

Elles s'appuient sur des méthodes de travail actives et participatives afin de renforcer la confiance, dynamiser l'envie d'apprendre, améliorer l'autonomie et favoriser les échanges.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Epreuves écrites ponctuelles et épreuves en CCF (Contrôle en Cours de Formation).

MODALITÉS DÉLAIS D'ACCÈS

Le délai de traitement moyen pour le traitement d'un contrat est de 15 jours. L'inscription définitive est conditionnée par la signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise dont le secteur d'activité correspond à la qualification recherchée.

Les entrées en formation se font en septembre, les entrées hors périodes sont possibles et étudiées au cas par cas afin de pouvoir respecter les conditions réglementaires et celles du référentiel de l'examen.

MODALITÉS D'ALTERNANCE

Selon les UFA (Unité de Formation par Apprentissage) :

- Alternance 3 jours en centre de formation et 2 jours en entreprise
- ou 3 semaines en centre de formation et 2 semaines en entreprise

Nous contacter et/ou contacter l'UFA concernée

> PROFILS DES INTERVENANTS

Équipe pluridisciplinaire expérimentée, personnel de l'éducation nationale connaissant parfaitement les objectifs du diplôme proposé.

Référent, expert en apprentissage, en charge de votre parcours en centre et de votre suivi pour les périodes en entreprise.

> TYPE DE FORMATION

Formation diplomante

> TARIF ET FINANCEMENT

La formation est prise en charge pour l'apprenti.e par l'opérateur de compétences (OPCO) ou le Service Public. [Consultez la grille tarifaire \(format Excel à télécharger - fichier lourd\)](#).

> TRANSPORT, RESTAURATION

ET HÉBERGEMENT

Transport scolaire ou transport de la ville, cantine scolaire ou restaurant scolaire. Veuillez vous rapprocher de votre UFA pour plus d'informations.

> INSERJEUNES

Consultez les taux d'insertion et de poursuite d'études par formation sur [inserjeunes.education.gouv.fr](#) : [inserjeunes.education.gouv.fr](#) (Statistiques pour les années scolaires 2021-2022 et 2022-2023 cumulées)

> AIDES FINANCIÈRES

Logement, mutuelle santé, allocations : découvrez les aides sur notre site, rubrique [Devenir apprenti](#)

> CONDITIONS GÉNÉRALES

DE VENTES

Rubrique CGV et Médiation sur notre site internet : [cfa-academique-fcomte.fr](#)

NOUVEAUTÉ : UN ESPACE DE RECRUTEMENT EN LIGNE

Déposez votre CV sur notre site et trouvez votre entreprise !

> CONTACT - ORGANISME DE FORMATION



Une équipe est à votre écoute pour répondre à toutes vos questions :
CFA académique de Franche-Comté
11 bis rue Nicolas Bruand
25000 Besançon

Un référent handicap est à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation. Référent handicap : Agnès RAGOT

cfa.academique@ac-besancon.fr - 03 81 48 12 30
L'accueil est ouvert du lundi au vendredi de 9h à 12h et de 13h30 à 17h (jusqu'à 16h30 le vendredi).

Référent mobilité internationale : Mickaël LANGLET

Accueil téléphonique à partir de 8h30

Siret 182 500 231 00044



WWW.CFA-ACADEMIQUE-FCOMTE.FR