

BTS Management Commercial Opérationnel

Diplôme d'Etat et certification professionnelle de niveau 5 (BAC+2), enregistrée au RNCP sous le numéro 38362 - BTS Management Commercial Opérationnel

TAUX DE RÉUSSITE : **79 %***

* en 2025

120 CRÉDITS ECTS



DURÉE DE LA FORMATION :

2 ans - 1 350 heures
De Septembre 2026 à Juin 2028



LIEU DE FORMATION : Metz

Formation exclusivement en présentiel, accessible en **formation initiale** ou en **contrat d'apprentissage**.



RYTHME :

- Formation initiale : temps plein + stage
- Apprentissage : 3 jours de cours par semaine



TARIF ANNUEL :

- En formation initiale : 1 310€ (externe) / 2 100€ (demi-pensionnaire)**
- Formation financée par l'OPCO de l'employeur si contrat d'apprentissage**
- Si vous êtes DE, nous consulter**



PUBLIC VISÉ :

Formation accessible aux étudiants et demandeurs d'emploi.



PRÉREQUIS :

Justifier d'un diplôme de niveau 4 (BAC Général, Technologique ou Professionnel)

MODALITÉS DE RECRUTEMENT :

Procédure PARCOURSUP dès le 19 janvier 2026

POUR L'ALTERNANCE :

- Dossier de candidature à télécharger sur le site et à retourner par mail à recrutement@campuslasallemetz.net
- Entretien individuel pour valider le projet professionnel
- Coaching et accompagnement à la recherche d'entreprise



OBJECTIFS

- Acquérir les compétences nécessaires à la **prise en charge de la relation client**
- **Animer et dynamiser l'offre commerciale**
- **Manager une équipe commerciale**
- Assurer la **gestion opérationnelle d'une unité commerciale**



POINTS FORTS :

- Suivi individualisé et régulier
- 16 semaines de stage sur 2 ans (en formation initiale)
- Bourse Erasmus possible avec l'option parcours professionnel à l'étranger

Erasmus+ UNION EUROPÉENNE
Enrichit les vies, ouvre les esprits.

- Possibilité de suivre, en option, des cours de Luxembourgeois et de Chinois



ÉVALUATION :



- Contrôle en Cours de Formation (CCF)
- Examens écrits et oraux
- Epreuves finales selon les modalités définies dans le référentiel



ET APRÈS AU CAMPUS ?

Vous pouvez accéder aux différents **Bachelors** en *Développement commercial, en Communication et Marketing Digital, en Banque Assurance et en Ressources Humaines*.

PROGRAMME (SUR 2 ANS)

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

Communiquer par écrit / Communiquer oralement

LANGUES VIVANTES ÉTRANGÈRES

Compréhension écrite et orale / Productions et interactions écrites et orales

CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

Analyser des situations / Exploiter une base documentaire / Proposer des solutions argumentées / Établir un diagnostic

ASSURER LA GESTION OPÉRATIONNELLE

Garantir les approvisionnements / Gérer les stocks / Gérer les risques / Fixer les prix / Suivre la trésorerie / Elaborer des budgets / Fixer des objectifs commerciaux / Analyser les performances / Analyser un tableau de bord / Participer aux décisions d'investissement / Analyser la rentabilité de l'activité / Exploiter et enrichir le système d'information commercial

MANAGER L'ÉQUIPE COMMERCIALE

Organiser le travail (tâches, plannings) / Respecter la législation / Recruter des collaborateurs (entretiens, intégration) / Animer et motiver l'équipe / Favoriser l'implication / Gérer les conflits / Prévenir les risques / Evaluer les performances de l'équipe / Concevoir et analyser un tableau de suivi d'équipe / Proposer des actions d'accompagnement

DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT ET ASSURER LA VENTE-CONSEIL

Assurer une veille informationnelle / Sélectionner, hiérarchiser et analyser l'information / Réaliser et exploiter des études commerciales / Accueillir, conseiller, argumenter et conclure la vente / Entretenir la relation client / Evaluer l'expérience client / Fidéliser la clientèle / Accroître la "valeur client"

ANIMER ET DYNAMISER L'OFFRE COMMERCIALE

Analyse l'offre et la demande / Organiser et agencer l'espace commercial / Optimiser l'implantation de l'offre / Proposer et organiser des animations ou opérations commerciales / Concevoir et mettre en place la communication / Exploiter les réseaux sociaux et applications / Analyser l'impact des actions / Proposer des axes d'amélioration ou de développement

DEVENEZ...

• CONSEILLER(ÈRE) DE VENTE

• MERCHANTISEUR (EUSE)

• CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE

• MANAGER D'UNE UNITÉ COMMERCIALE

Version : Janvier 2026



2, rue Saint-Maximin
57070 METZ

03 87 20 02 14
sup@campuslasallemetz.net
www.dlsmetz.net/campus-la-salle/



Formation accessible aux personnes en situation de handicap.
Mail du référent handicap :
refhand@campuslasallemetz.net