BAC+2

FILIÈRE COMMERCE - MARKETING

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 : 78,9 %* * en 2026

120 CRÉDITS ECTS

DURÉE DE LA FORMATION :

2 ans - 1 357 heures
De Septembre 2027 à Juin 2029

RYTHME :

- Formation initiale : temps plein + stage
- Apprentissage : 2 jours de cours par semaine

PUBLIC VISÉ :

Formation accessible aux étudiants et demandeurs d'emploi.

PRÉREQUIS :

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

LIEU DE FORMATION : Metz

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

TARIF ANNUEL :

- **En formation initiale : 1 325€ (externe) / 2 120€ (demi-pensionnaire)**
- **Formation financée par l'OPCO de l'employeur si contrat d'apprentissage**
- **Si vous êtes DE, nous consulter**

MODALITÉS DE RECRUTEMENT :

Procédure PARCOURSUP dès le 18 janvier 2027

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+ Enrichit les vies, ouvre les esprits. UNION EUROPÉENNE

- 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

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

ET APRÈS AU CAMPUS ?

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

DEVENEZ...

- **CONSEILLER(ÈRE) DE VENTE**
- **MERCHANDISEUR (EUSE)**
- **CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE**
- **MANAGER D'UNE UNITÉ COMMERCIALE**

Version : Octobre 2026

campus La Salle METZ
Organisme certifié QUALIOPI

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

Les informations mentionnées sur cette fiche sont susceptibles de modification. Ne pas jeter sur la voie publique.