



FICHES FORMATIONS 2026

Fiche formation de l'auto

Brevet de Technicien Supérieur
Management commercial
opérationnel



Brevet de Technicien Supérieur Management commercial opérationnel

Ce BTS forme des responsables opérationnels de tout ou partie d'une unité commerciale.

INFORMATIONS CLÉS

Pour qui

- Jeunes
- Salariés
- Demandeurs d'emploi

Durée de la formation

2 ans

Prérequis

Le BTS management commercial opérationnel est accessible à tout titulaire d'un baccalauréat : bac STMG, bac pro Métiers du commerce et de la vente, bac général. Accès sur dossier, voire tests et/ou entretien.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

La formation est axée sur le management de l'équipe commerciale. L'élève apprend à diriger une équipe (constitution d'une équipe motivée et organisation du travail) et à gérer une unité



commerciale. Il est capable d'assurer le fonctionnement de l'unité commerciale (suivi du cycle d'exploitation, équipements, traitements des incidents), la gestion prévisionnelle (évaluation des performances, prévisions, objectifs commerciaux et financiers) et la diffusion des résultats de l'activité. La formation porte aussi sur la gestion opérationnelle qui comprend la gestion des stocks, la gestion des approvisionnements et suivi des achats, l'élaboration des budgets, etc... Il acquiert des connaissances portant sur la relation client et vente conseil ce qui lui donne la capacité de mener des actions pour attirer le client, l'accueillir, lui vendre des produits ou des services répondant à ses attentes et à le fidéliser. Formé à l'animation et la dynamisation de l'offre commerciale, il sait élaborer une offre de produits et de services adaptée à la clientèle, gérer les achats et les approvisionnements, mettre en place un espace commercial attractif et fonctionnel, mettre en valeur l'offre des produits et des services. Enfin, il acquiert une bonne connaissance des technologies de l'information et notamment de l'informatique commerciale. Il apprend à assurer la veille commerciale afin de réaliser des études commerciales destinées à développer l'activité de l'entreprise et à enrichir et exploiter le système d'information commercial.

QUEL(S) MÉTIER(S) FAIRE AVEC CETTE FORMATION ?

Chef d'équipe vente PRA

- Vendeur automobile
- Vendeur véhicule industriel

