



Formation Continue

Financement individuel - CPF de transition – AIF FT - Contrat Pro

MAJ 20/07/2025



BTS Management Commercial Opérationnel

Lien France Compétences

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38362/>

CFP BAUDIMONT - ARRAS

• PUBLIC

Jeunes et adultes demandeurs d'emplois, salarié e, reconversion professionnel

• PRÉREQUIS

Être titulaire d'un baccalauréat de niveau 4

• MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Sur entretien et dossier. Validation de la candidature sous 1 mois sous réserve des accords de prise en charge, devis et acceptation selon financeur ou signature du contrat d'alternance.

CODE RNCP

38362

CERTIFICATEUR

MINISTÈRE DE
L'ENSEIGNEMENT
SUPERIEUR ET DE LA
RECHERCHE

DATE DE
PUBLICATION DE LA
FICHE

11/12/2023

DATE D'ÉCHÉANCE
DE
L'ENREGISTREMENT

31/12/2028

Début de la formation septembre

• OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- A l'issue, le la jeune sera capable de
 - Développer la relation client et assurer la vente commerciale conseil
 - Assurer la veille informationnelle
 - Réaliser des études commerciales
 - Vendre
 - Entretenir la relation client
 - Animer et dynamiser l'offre commerciale
 - Élaborer et adapter en continu l'offre de produit son travail et de services
 - Organiser l'espace commercial
 - Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication
- Évaluer l'action commerciale
- Assurer la gestion opérationnelle
- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances
- Manager l'équipe commerciale et lui organiser
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale

• PERSPECTIVES POST-FORMATION

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 en tant que : conseiller de ventes et de services, vendeur conseil, vendeur conseil E-commerce, chargé de clientèle, Chargé du service client, marchandisseur, manager adjoint, second de rayon, manageur de l'unité commerciale de proximité

Possibilité de poursuite en licence

Accessible VAE <http://www.vae.gouv.fr>



ORGANISATION DE LA FORMATION

• MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Apports Théoriques et pratiques – Enseignement général et Professionnel –

Mise en situation professionnelle, Projet

• MODALITÉS D'ÉVALUATION

Epreuves d'examen ponctuelles. Epreuves orales, écrites et de mise en situation professionnelle. Au-delà de la durée des 5 ans pendant laquelle les candidats peuvent demander à conserver les notes supérieures à 10, les candidats titulaires de l'attestation délivrée par le recteur peuvent être dispensés à leur demande de l'obtention des unités constitutives du BTS, sous réserve du maintien de ces unités dans le règlement d'examen de la spécialité (EP 1 à EP4 – expression – langues et CEJM)

Validation totale ou partielle des blocs de compétences

• NOMBRE DE PARTICIPANTS

Minimum 8 – maximum 28

• DURÉE DE LA FORMATION

675 heures en centre (pour un parcours normal) échelonnées sur 12 mois, stage obligatoire de 7 semaines sur la 1ere année (possibilité de choisir option financement individuel et basculer en apprentissage la 2ème année)

• PROGRAMME

Culture générale et expression française

Langue vivante étrangère

Culture économique , juridique et managériale

Développement de la relation client et vente conseil

Animation et dynamisation de l'offre commerciale

Gestion opérationnelle

Management de l'équipe commerciale

• TARIFS DE LA FORMATION

Prix catalogue 8 400,00 €

Conditions tarifaires et devis sur simple demande

centre-formation@baudimont.com

• VALEUR AJOUTÉE:

Accompagnement , sécurisation des parcours, passerelle formation initiale et apprentissage et formation continue

Projets pédagogiques

Réseaux d'entreprises

• ENTREPRISES

Des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés

Des unités commerciales d'entreprise de production

Des entreprises de commerces électroniques

Des entreprises de prestations de service

Des associations à but lucratif dont 'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services

• ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Accueil et l'accès des publics en situation de handicap.

Locaux : Réglementation ERP – Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Service handicap et point écoute : point-ecoute.CFP@baudimont.com

Référent handicap : handicap.CFP@baudimont.com

Adaptation pédagogique possible pour les personnes en situation d'handicap

• TAUX DE LA DERNIÈRE SESSION DE FORMATION

2026

Taux d'obtention des diplômes ou titres professionnels	Taux de satisfaction	Taux d'insertion professionnelle à 6 mois	Taux d'insertion professionnelle en lien avec la formation
NC	NC	NC	NC

* NC Non Connue (formation continue)

* Source = issue de la consolidation des enquêtes réalisées sur l'action

Lien Inserjeunes :

[https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/formation?formation=BTS\\$31213\\$BTS](https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/formation?formation=BTS31213BTS)

La liste des formateurs de cette formation peut être communiquée sur demande

COORDONNÉES

UFA BAUDIMONT

17 rue Saint Maurice – CS 40573

62008 ARRAS Cedex

03 21 16 18 00

SERVICE DÉVELOPPEMENT CFP BAUDIMONT

relations-entreprises@baudimont.com