

GESTION ET MANAGEMENT

# BTS Management commercial opérationnel (fin RNCP 01/01/2024)



**Niveau d'étude visé**  
BAC +2



**Diplôme**  
BTS - BTS  
Agricole



**Domaine(s) d'étude**  
Commerce,  
Marketing,  
Gestion  
d'entreprises -  
Management



**Accessible en**  
Formation  
initiale,  
Formation en  
alternance



**Établissements**  
Lycée général et  
technologique  
de Bagatelle,  
Section  
d'enseignement  
général et  
technologique  
du lycée  
professionnel  
Skhole  
d'Art, Ecole  
supérieure  
Billières, Lycée  
général et  
technologique  
Pardailhan,  
Lycée  
technologique  
privé ISSEC  
PIGIER, Lycée  
général et  
technologique  
privé Notre-  
Dame, Lycée  
polyvalent  
La Borde  
Basse, Lycée  
professionnel  
du Mirail, Lycée  
général et  
technologique  
Victor Hugo,  
Lycée général et  
technologique  
Henri de  
Toulouse-  
Lautrec, Lycée  
général et  
technologique  
Henri Matisse,

Lycée général et  
technologique  
Antoine  
Bourdelle, Lycée  
général et  
technologique  
Saliège, Lycée  
technologique  
privé Charles  
Carnus, Lycée  
général et  
technologique  
Raymond  
Savignac, Lycée  
polyvalent  
Pyrène, Ecole  
technologique  
privée ORT  
Maurice  
Grynfogel, Lycée  
technologique  
privé Myriam,  
Lycée  
technologique  
privé Pradeau-  
La Sède Saint-  
Pierre, Lycée  
polyvalent  
Olympe de  
Gouges

## Présentation

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

# Admission

## Conditions d'admission

\* **Admission de droit** : Non

## Contact(s)

### Autres contacts

#### Lycée de Bagatelle

**Adresse**

114 AV. FRANCOIS MITTERRAND  
BP 80179  
31806 SAINT GAUDENS CEDEX  
**Email** : 0310032s@ac-toulouse.fr  
**Téléphone** : 05 62 00 82 30  
**Fax** : 05 62 00 82 31

**Site** : [🔗 Lycée de Bagatelle](#)

**Modalités d'enseignement** : formation initiale, alternance

#### LP Skhole d'Art

**Adresse**

55 AVENUE LOUIS BREGUET  
31000 TOULOUSE  
**Email** : 0311190a@ac-toulouse.fr  
**Téléphone** : 05 62 71 83 00

**Site** : [🔗 LP Skhole d'Art](#)

**Modalités d'enseignement** : formation initiale

#### Ecole supérieure Billières

**Adresse**

27, RUE INGRES  
31000 TOULOUSE  
**Email** : contact@billieres.com  
**Téléphone** : 05 62 48 54 85  
**Fax** : 09 56 29 28 72

**Site** : [🔗 Ecole supérieure Billières](#)

**Modalités d'enseignement** : formation initiale

#### Lycée Pardailhan

**Adresse**

CHEMIN DE BARON  
BP 20376  
32008 AUCH CEDEX  
**Email** : 0320002d@ac-toulouse.fr

**Téléphone** : 05 62 61 42 50

**Fax** : 05 62 61 42 51

**Site** : [🔗 Lycée Pardailhan](#)

**Modalités d'enseignement** : formation initiale, alternance

#### Lycée Issec Pigier

**Adresse**

8 RUE FRANCOISE D'EAUBONNE  
31200 TOULOUSE  
**Email** : toulouse@pigier.com  
**Téléphone** : 05 61 21 83 64

**Fax** : 05 61 21 32 97

**Site** : [🔗 Lycée Issec Pigier](#)

**Modalités d'enseignement** : formation initiale, alternance

#### Lycée Notre-Dame

**Adresse**

AVENUE D'HAUTERIVE  
BP 50219  
81101 CASTRES CEDEX  
**Email** : etablissement@notredamecastres.org  
**Téléphone** : 05 63 62 58 00

**Fax** : 05 63 62 58 01

**Site** : [🔗 Lycée Notre-Dame](#)

**Modalités d'enseignement** : alternance

#### Lycée La Borde Basse

**Adresse**

RUE COMTE EMMANUEL DE LAS CASES  
81100 CASTRES  
**Email** : 0810959c@ac-toulouse.fr  
**Téléphone** : 05 63 62 11 87

**Fax** : 05 63 62 11 81

**Site** : [📄 Lycée La Borde Basse](#)

**Modalités d'enseignement** : formation initiale, alternance

## LP Gisèle Halimi

### Adresse

AVENUE JEAN BAYLET

31081 TOULOUSE CEDEX

**Email** : 0311324w@ac-toulouse.fr

**Téléphone** : 05 61 43 21 21

**Fax** : 05 61 43 21 43

**Site** : [📄 LP Gisèle Halimi](#)

**Modalités d'enseignement** : alternance

## Lycée V Hugo

### Adresse

41 RUE VICTOR HUGO

BP 147

81604 GAILLAC CEDEX

**Email** : 0810023k@ac-toulouse.fr

**Téléphone** : 05 63 81 21 20

**Fax** : 05 63 81 21 30

**Site** : [📄 Lycée V Hugo](#)

**Modalités d'enseignement** : formation initiale, alternance

## Lycée Toulouse-Lautrec

### Adresse

64 BOULEVARD PIERRE CURIE

BP 22156

31020 TOULOUSE CEDEX 02

**Email** : 0311586f@ac-toulouse.fr

**Téléphone** : 05 34 40 12 20

**Fax** : 05 34 40 12 21

**Site** : [📄 Lycée Toulouse-Lautrec](#)

**Modalités d'enseignement** : formation initiale

## Lycée H Matisse

### Adresse

AVENUE DU COMMINGES

BP 75

31270 CUGNAUX

**Email** : 0312290w@ac-toulouse.fr

**Téléphone** : 05 61 72 75 40

**Fax** : 05 82 74 08 80

**Site** : [📄 Lycée H Matisse](#)

**Modalités d'enseignement** : formation initiale, alternance

## Lycée A Bourdelle

### Adresse

3 BOULEVARD EDOUARD HERRIOT

BP 373

82003 MONTAUBAN CEDEX

**Email** : 0820021c@ac-toulouse.fr

**Téléphone** : 05 63 92 63 00

**Fax** : 05 63 92 63 15

**Site** : [📄 Lycée A Bourdelle](#)

**Modalités d'enseignement** : formation initiale, alternance

## Lycée Saliège

### Adresse

3 RUE BERNANOS

BP 33130

31131 BALMA CEDEX

**Email** : contact@saliege.fr

**Téléphone** : 05 61 24 78 40

**Fax** : 05 61 24 78 49

**Site** : [📄 Lycée Saliège](#)

**Modalités d'enseignement** : formation initiale, alternance

## Lycée C Carnus

### Adresse

AVENUE DE SAINT PIERRE - BOURRAN

43530

12000 RODEZ

**Email** : lycee@carnus.fr

**Téléphone** : 05 65 73 37 00

**Fax** : 05 65 73 37 01

**Site** : [📄 Lycée C Carnus](#)

**Modalités d'enseignement** : formation initiale

## Lycée R Savignac

### Adresse

1 RUE AGNES SAVIGNAC  
12200 VILLEFRANCHE DE ROUERGUE  
**Email** : 0120031u@ac-toulouse.fr  
**Téléphone** : 05 65 45 22 10  
**Fax** : 05 65 45 28 40  
**Site** : [📍 Lycée R Savignac](#)  
**Modalités d'enseignement** : formation initiale, alternance

## Lycée Pyrène

**Adresse**  
PLACE DU MERCADAL  
BP 30178  
09104 PAMIERS CEDEX  
**Email** : 0090015t@ac-toulouse.fr  
**Téléphone** : 05 61 67 93 50  
**Fax** : 05 61 67 93 79  
**Site** : [📍 Lycée Pyrène](#)  
**Modalités d'enseignement** : formation initiale, alternance

## Ecole privée ORT M Grynfogel

**Adresse**  
14 RUE ETIENNE COLLONGUES  
31770 COLOMIERS  
**Email** : toulouse@ort.asso.fr  
**Téléphone** : 05 61 15 92 60  
**Fax** : 05 61 78 38 31  
**Site** : [📍 Ecole privée ORT M Grynfogel](#)  
**Modalités d'enseignement** : alternance

## Lycée Myriam

**Adresse**  
9 ET 20 RUE MAGE  
31000 TOULOUSE  
**Email** : secretariat@myriam31.com  
**Téléphone** : 05 61 14 71 47  
**Fax** : 05 61 53 17 42  
**Site** : [📍 Lycée Myriam](#)  
**Modalités d'enseignement** : alternance

## Lycée Pradeau-La Sède St-Pierre

**Adresse**

14 RUE MESCLIN  
65912 TARBES CEDEX 09  
**Email** : etablissement@pradeaulasede.fr  
**Téléphone** : 05 62 44 20 66  
**Fax** : 05 62 44 20 67  
**Site** : [📍 Lycée Pradeau-La Sède St-Pierre](#)  
**Modalités d'enseignement** : formation initiale, alternance

## Lycée polyvalent Olympe de Gouges

**Adresse**  
720 IMPASSE LACOSTE  
82700 MONTECH  
**Email** : 0820917B@ac-toulouse.fr  
**Téléphone** : 05 63 67 06 89  
**Site** : [📍 Lycée polyvalent Olympe de Gouges](#)  
**Modalités d'enseignement** : alternance

# Infos pratiques

---

## Lieu(x)

- 📍 Toulouse
- 📍 Pamiers
- 📍 Tarbes
- 📍 Villefranche-de-Rouergue
- 📍 Montauban
- 📍 Cugnaux
- 📍 Rodez
- 📍 Saint-Gaudens
- 📍 Colomiers
- 📍 Balma
- 📍 Castres
- 📍 Gaillac
- 📍 Auch

---

## En savoir plus

URL vers le site de l'ONISEP

🔗 <https://www.onisep.fr/http/redirection/formation/slug/FOR.2317>

URL vers le site de l'ONISEP

🔗 <https://www.onisep.fr/http/redirection/formation/slug/FOR.2317>

URL vers le site de l'ONISEP

🔗 <https://www.onisep.fr/http/redirection/formation/slug/FOR.2317>

URL vers le site de l'ONISEP

🔗 <https://www.onisep.fr/http/redirection/formation/slug/FOR.2317>

URL vers le site de l'ONISEP

🔗 <https://www.onisep.fr/http/redirection/formation/slug/FOR.2317>

URL vers le site de l'ONISEP

🔗 <https://www.onisep.fr/http/redirection/formation/slug/FOR.2317>

# Programme

---

## Organisation

En plus des enseignements généraux (culture générale et expression, langue vivante étrangère, culture économique, juridique et managériale), la formation comporte des enseignements professionnels :

- \* Développement de la relation client et vente conseil (6 h hebdomadaires en 1re année, 5 h hebdomadaires en 2e année) : collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale, vente conseil, suivi de la relation client, suivi de la qualité de services, fidélisation de la clientèle, développement de clientèle.
- \* Animation et dynamisation de l'offre commerciale (5 h hebdomadaires en 1re année, 6 h hebdomadaires en 2e année) : élaboration et adaptation continue de l'offre de produits et de services, agencement de l'espace commercial, maintien d'un espace commercial attractif et fonctionnel, mise en valeur de l'offre de produits et de services, organisation de promotions et d'animations commerciales, conception et mise en place de la communication sur l'unité commerciale, conception et mise en oeuvre de la communication sur l'unité commerciale, conception et mise en oeuvre de la communication externe de l'unité commerciale, analyse et suivi de l'action commerciale.
- \* Gestion opérationnelle (4 h hebdomadaires en 1re année, 4 h hebdomadaires en 2e année) : fixation des objectifs commerciaux, gestion des approvisionnements et suivi des achats, gestion des stocks, suivi des règlements, élaboration des budgets, gestion des risques liés à l'activité commerciale, participations aux décisions d'investissement, analyse des performances, mise en oeuvre du reporting.
- \* Management de l'équipe commerciale (4 h hebdomadaires en 1re année, 4 h hebdomadaires en 2e année) : évaluation des besoins en personnel, répartition des tâches, réalisation de plannings, organisation du travail, recrutement et intégration, animation et valorisation de l'équipe, évaluation des performances individuelles et collectives de l'équipe, individualisation de la formation des membres de l'équipe.

Sous statut scolaire, l'élève est en stage pendant 14 à 16 semaines. Celles-ci sont réparties avec une période d'une durée minimale de 4 semaines consécutives en première année. Le stage est particulièrement valorisé lors des épreuves de ce BTS puisqu'il sert de support à deux des épreuves professionnelles : "animation et dynamisation de l'offre commerciale" et "développement de la relation client et vente conseil".