



BTS - Management Commercial Opérationnel

CODE RNCP

38362

FORMACODE

34054 - 32154

TYPE D'ACTION

Alternance / apprentissage

DOMAINE D'ACTIVITÉ

Commerce, marketing, finance »
Commerce

DATES PRÉVISIONNELLES ET DÉLAIS D'ACCÈS

- 01/09/2026 au 30/06/2028

Dates d'inscription :

01/03/2026 au 31/08/2026

Lieu:

CFAPAG

LIEU(X)

Cité Scolaire la Persévérance - BP 493,
97183 Abymes
ce.9710062r@ac-guadeloupe.fr
05.90.82.15.89

DURÉE TOTALE DE LA FORMATION

Parcours en 1 ou 2 ans selon profil

Heures en centre

1 350 heures soit 675 heures par an

Heures en entreprise

35 heures par semaine

PUBLIC CIBLE

Jeune 16-29 ans

- Publics spécifiques : [Contrat d'apprentissage \(travail-emploi.gouv.fr\)](#)

MODALITÉS D'ACCÈS

- [Candidature sur Parcoursup](#)
- Dossier de candidature à déposer sur le site internet du CFAPAG : <https://cfapag.net>
- Etude personnalisée



Accès tout au long de l'année sous réserve de places vacantes

Répertoire national des certifications professionnelles

[BTS - Management commercial opérationnel](#)

OBJECTIF(S)

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 pour être capable d'assurer le fonctionnement de l'unité commerciale, la gestion prévisionnelle et la diffusion des résultats de l'activité.
- la gestion opérationnelle pour acquérir 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.
- l'animation et à la dynamisation de l'offre commerciale pour mettre en place un espace commercial attractif et fonctionnel, mettre en valeur l'offre des produits et des services.
- la veille commerciale.

PRÉ-REQUIS

Niveau 4 - Equivalent BAC

- Etre titulaire d'une certification Niveau 4 : baccalauréat général, STMG ou Bac Pro métiers du commerce et de la vente

CONTENU DE LA FORMATION

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
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Atelier pratique

Formation collective

Formation présentielle

Mise en situation réelle de travail

Travail en autonomie

NIVEAU DE SORTIE

Niveau 5 - Equivalent BAC + 2

CERTIFICATION VISÉE

Diplôme Education Nationale

Le diplôme visé est le Brevet Technicien Supérieur Communication

TARIF

Formation prise en charge par l'OPCO selon la grille France Compétences

FINANCEMENT

Entreprise

OPCO

CONTACTS

M. BASTARAUD

Coordinateur pédagogique
coordo@cfapag.net

Mme BAMBE

Assistante de coordination
fbambe@cfapag.net

Mme KANCEL

Référente Handicap
mkancel@cfapag.net

Mme LUIT

Assistante administrative et pédagogique
sluit@cfapag.net

05 90 20 26 27

Du lundi au vendredi

De 8h à 16h

RESTAURATION

Salle de restauration interne disponible.

De nombreux restaurants à proximité

TRANSPORT

Zone desservie par transport collectif

ACCESSIBILITÉ

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

[Données nationales InserJeunes](#)

DÉBOUCHÉS

Les titulaires du BTS management commercial opérationnel travaillent dans des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés, dans des unités commerciales d'entreprises de production, des entreprises de commerce électronique, des entreprises de prestation de services, des associations à but lucratif.

En fonction de leur expérience, de la taille de l'entreprise et des opportunités, les diplômés peuvent accéder à des postes à responsabilités. Ils peuvent aussi créer ou reprendre une unité commerciale en tant qu'entrepreneurs.

Poursuite d'études :

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine commercial, en licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion), en école supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée (écoles du réseau EGC, formations Négoventis etc.) par le biais des admissions parallèles.

[Lien vers la Fiche ONISEP](#)

[Données nationales InserJeunes](#)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle en cours de formation

Evaluation en cours de formation

Session d'examen

Blocs de compétences :

- RNCP38362BC01 - Développement de la relation client et vente conseil
- RNCP38362BC02 - Animation, dynamisation de l'offre commerciale
- RNCP38362BC03 - Gestion opérationnelle
- RNCP38362BC04 - Management de l'équipe commerciale

En fonction des certifications déjà obtenues, des dispenses d'épreuves ou blocs de compétences peuvent être accordées à l'apprenant(e).

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Pédagogie de l'alternance
- Articulation des activités en centre et en entreprise sur la base du livret de suivi de l'apprenti
- Entretiens périodiques et bilans d'étapes
- Mise en œuvre du soutien pédagogique en cas de besoin
- Mobilité interentreprises possible pour couvrir le référentiel de la formation si besoin (convention tripartite)

[Postuler sur Parcoursup](#)



Taux de réussite

Nouvelle action

-