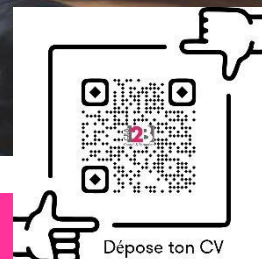


MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL



Pré-requis (*Profils des candidats*)

Tout titulaire d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel
A une activité de bureau, vous préférez la dynamique du terrain. Vous êtes actif, entreprenant.
Vous aimez négocier et convaincre :

La formation à la distribution et à la vente vous assurera les bases théoriques et techniques.
Parallèlement, elle vous permettra, dans un contexte professionnel, d'exercer votre goût pour l'action.

Objectifs de la formation

Le titulaire du brevet de technicien supérieur Management commercial opérationnel (MCO), diplôme de *niveau III (BAC +2)*, RNCP 38362, date d'enregistrement 01/01/2024, délivré par le ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche **prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre**. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale. 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

Programme de formation

CGE

Langue vivante Anglais

Culture juridique économique et managériale (CEJM)

Développement de la relation client et vente conseil (DRCVC)

Animation et dynamisation de l'offre commerciale (ADOC)

Gestion opérationnelle (GO)

Management de l'équipe commerciale (MEC)

Pilotage, suivi et accompagnement

Total : 1 350 heures de formation

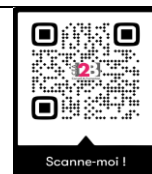
Date de la formation : Septembre 2025

Financement de la formation : Salarié, prise en charge par les OPCO de branche selon les textes en vigueur)

Débouchés de la formation : Directeur(trice) de magasin, Responsable de magasin, Conseiller commerciale, Chef de rayon, Chargé de clientèle, Manager de rayon.

📄 **Modalité et délai d'accès :** Admission après étude du dossier de candidature, entretien, test.
Accessibilité aux personnes en situation de handicap.
📄 **Modalité évaluation et méthodes utilisées :** Examen ponctuel écrite et orale devant jury du rectorat

Lien référentiel France compétences :
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38362/>



MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

DOMAINE D'ACTIVITES	BLOC DE COMPÉTENCES	UNITES
<p>Domaine d'activité 1 : Développement de la relation client et vente conseil</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 	<p>Bloc de compétences 1 : Développer la relation client et assurer la vente conseil</p> <p>Assurer la veille informationnelle</p> <p>Réaliser des études commerciales</p> <p>Vendre</p> <p>Entretenir la relation client</p>	<p>Unité U5 : Développement de la relation client et vente conseil (DRCVC)</p>
<p>Domaine d'activité 2 : Animation et dynamisation de l'offre commerciale</p> <p>Élaboration et adaptation continue de l'offre de produits et de services</p> <p>Agencement de l'espace commercial</p> <p>Maintien d'un espace commercial attractif et fonctionnel</p> <p>Mise en valeur de l'offre de produits et de services</p> <p>Organisation de promotions et d'animations commerciales</p> <p>Conception et mise en place de la communication sur l'unité commerciale</p> <p>Conception et mise en œuvre de la communication externe de l'UC</p> <p>Analyse et suivi de l'action commerciale</p>	<p>Bloc de compétences 2 : Animer et dynamiser l'offre commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> - Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services - Organiser l'espace commercial - Développer les performances de l'espace commercial - Concevoir et mettre en place la communication commerciale <p>Évaluer l'action commerciale</p>	<p>Unité U6 : Animation et dynamisation de l'offre commerciale (ADOC)</p>
<p>Domaine d'activité 3 : Manager les salariés de l'établissement marchand</p> <p>Fixation des objectifs commerciaux</p> <p>Gestion des approvisionnements et suivi des achats</p> <p>Gestion des stocks</p> <p>Suivi des règlements</p> <p>Élaboration des budgets</p> <p>Gestion des risques liés à l'activité commerciale</p> <p>Participation aux décisions d'investissement</p> <p>Analyse des performances</p> <p>Mise en œuvre du reporting</p>	<p>Bloc de compétences 3 : Assurer la gestion opérationnelle</p> <p>Gérer les opérations courantes</p> <p>Prévoir et budgétiser l'activité</p> <p>Analyser les performances</p>	<p>Unité U7 : Gestion opérationnelle (GO)</p>
<p>Domaine d'activité 4 : Management de l'équipe commerciale</p> <p>Évaluation des besoins en personnel</p> <p>Répartition des tâches</p> <p>Réalisation de plannings</p> <p>Organisation du travail</p> <p>Recrutement et intégration</p> <p>Animation et valorisation de l'équipe</p> <p>Évaluation des performances individuelles et collectives de l'équipe</p> <p>Individualisation de la formation des membres de l'équipe</p>	<p>Bloc de compétences 4 : Manager l'équipe commerciale</p> <p>Organiser le travail de l'équipe commerciale</p> <p>Recruter des collaborateurs</p> <p>Animer l'équipe commerciale</p> <p>Évaluer les performances de l'équipe commerciale</p>	<p>Unité U8 : Management de l'équipe commerciale (MEC)</p>