

**BTS
BAC +2**

IFAG®

Ecole de management

**ENTREPRENEZ
VOTRE AVENIR**

ENTREPRENEZ VOTRE AVENIR

**BTS MANAGEMENT COMMERCIAL
OPÉRATIONNEL**

2022/2024

▽ ÉCOLE ▽
FONDÉE EN
1968



IFAG.COM

BTS « MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL »

2022/2024

Diplôme d'Etat de l'Enseignement Supérieur - Code diplôme 32031213 - RNCP34031

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

- Appréhender et réaliser un message écrit
- Communiquer oralement

COMMUNICATION EN LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE

- Compréhension de l'écrit et expression écrite
- Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction

CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
- Exploiter une base documentaire économique, juridique et managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
- Explorer des analyses et propositions de manière cohérente et argumentée

DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE-CONSEIL ET ANIMATION, DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

- Développement de la relation client et vente-conseil
- Animation, dynamisation de l'offre commerciale

ASSURER LA GESTION OPÉRATIONNELLE

- 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
- Participation aux décisions d'investissement
- Analyse des performances
- Mise en œuvre du reporting

MANAGER L'ÉQUIPE COMMERCIALE

- 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

ENTREPRENEURIAT

- Réaliser un diagnostic préalable à la création ou à la reprise d'une unité commerciale
- Choisir le positionnement de l'unité commerciale
- Évaluer le potentiel commercial
- Mesurer la solidité des relations de partenariat envisagées
- Effectuer la gestion prévisionnelle des ressources humaines
- Étudier la faisabilité financière du projet de création ou de reprise

ALUMNI

- Insertion professionnelle

HEP

- On Boarding
- Séminaire expérientiel autour de la créativité
- Séminaire expérientiel autour de l'esprit Critique

RÉPARTITION HORAIRE DU PROGRAMME DE FORMATION BTS « MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL » BTS 1 - 2022/2023

COMPÉTENCES / MODULES	FACE À FACE	FOAD	TI*	ÉVALUATION	TOTAL
CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION	48		12	4	64
COMMUNICATION EN LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE	68		6	3	77
CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE	76		10	4	90
DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE-CONSEIL ET ANIMATION, DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE :					
- DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE-CONSEIL	112		10	1	123
- ANIMATION, DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE	104		10	1	115
ASSURER LA GESTION OPÉRATIONNELLE	92		10	3	105
MANAGER L'ÉQUIPE COMMERCIALE	70		10	3	83
ENTREPRENEURIAT	42		8		50
HEP – ON BOARDING & CRÉATIVITÉ	12	9		2	23
TOTAL	624	9	76	21	730

*Travail Individuel

« MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL » BTS 2 – 2023/2024

COMPÉTENCES / MODULES	FACE À FACE	FOAD	TI*	ÉVALUATION	TOTAL
CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION	34		10	8	52
COMMUNICATION EN LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE	40		10	6	56
CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE	78		6	8	92
DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE-CONSEIL ET ANIMATION, DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE :					
- DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE-CONSEIL	90		6	2	98
- ANIMATION, DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE	114		14	2	130
ASSURER LA GESTION OPÉRATIONNELLE	48		12	6	66
MANAGER L'ÉQUIPE COMMERCIALE	52		10	6	68
ENTREPRENEURIAT	22		9	1	32
HEP – ESPRIT CRITIQUE	9	9		2	20
ALUMNI		6			6
TOTAL	487	15	77	41	620

*Travail Individuel

NOTRE PROXIMITÉ, LA FORCE DE NOTRE RÉSEAU

CAMPUS D'AGEN

Tél. : 05 53 48 41 41
agen@ifag.com

CAMPUS D'ANGERS

Tél. : 02 85 52 64 41
angers@ifag.com

CAMPUS D'AUXERRE

Tél. : 03 86 49 26 09
auxerre@ifag.com

CAMPUS DE BORDEAUX

Tél. : 05 35 54 28 70
bordeaux@ifag.com

CAMPUS DE BREST

Tél. : 02 98 49 22 99
brest@ifag.com

CAMPUS DE**CHARLEVILLE-MÉZIÈRES**

Tél. : 07 57 45 44 65
charleville@ifag.com

CAMPUS DE CHARTRES

Tél. : 02 37 91 65 15
chartres@ifag.com

CAMPUS DE DIJON

Tél. : 03 80 78 79 50
dijon@ifag.com

CAMPUS DE GAP

Tél. : 04 94 22 81 40
gap@ifag.com

CAMPUS DE GRENOBLE

grenoble@ifag.com

CAMPUS DE LA RÉUNION

Tél. : 02 62 61 00 00
reunion@ifag.com

CAMPUS DE LILLE

Tél. : 03 66 72 22 44
lille@ifag.com

CAMPUS DE LYON

Tél. : 04 72 85 72 85
lyon@ifag.com

CAMPUS DE**MONT-DE-MARSAN**

Tél. : 05 58 51 89 21
mont-de-marsan@ifag.com

CAMPUS DE MONTLUÇON

Tél. : 04 70 02 50 49
montlucon@ifag.com

CAMPUS DE MONTPELLIER

Tél. : 04 11 93 46 95
montpellier@ifag.com

CAMPUS DE MOULINS

Tél. : 04 70 02 50 49
moulins@ifag.com

CAMPUS DE MULHOUSE

Tél. : 03 68 67 20 00
mulhouse@ifag.com

CAMPUS DE NANTES

Tél. : 02 85 52 64 41
nantes@ifag.com

CAMPUS DE PARIS

Tél. : 01 46 59 20 76
paris@ifag.com

CAMPUS DE REIMS

Tél. : 03 26 89 60 00
reims@ifag.com

CAMPUS DE RENNES

Tél. : 02 85 52 33 10
rennes@ifag.com

CAMPUS DE TOULON

Tél. : 04 94 22 81 40
christelle.zarattin@var.cci.fr

CAMPUS DE TOULOUSE

Tél. : 05 61 39 24 25
toulouse@ifag.com

CAMPUS DE VICHY

Tél. : 04 70 02 50 49
vichy@ifag.com

CAMPUS DU**BURKINA FASO**

Tél. : (+226) 75 97 81 81
ouagadougou@ifag.com



LA RÉUNION



BURKINA FASO



IFAG.COM

IFAG®

Ecole de management

**ENTREPRENEZ
VOTRE AVENIR**