



BTS « Management commercial opérationnel » (ancien BTS MUC)

Diplôme d'état

Le **technicien supérieur en Management Commercial Opérationnel** est destiné à prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une **unité commerciale**, physique ou virtuelle, permettant d'accéder à une offre de produits ou services.

Il prend en charge la globalité de la **relation client** ainsi que l'**animation** et la **dynamisation** de l'offre commerciale, dans un **contexte omnicanal** et digitalisé qui lui impose un recours permanent aux outils numériques. Il assure également la **gestion opérationnelle** de l'unité commerciale ainsi que le **management de l'équipe** commerciale.

Devenez :

- Vendeur
- Conseiller commercial
- Responsable d'agence
- Directeur adjoint de magasin
- Chef de projet
- Responsable de clientèle
- Conseiller junior de produit marketing et vente
- Chef de secteur
- Chef de produit marketing
- Acheteur auprès de la grande distribution
- Télévendeur
- Agent d'assurance
- Agent immobilier
- Responsable de la promotion des ventes



Le Contenu Pédagogique

Une formation généraliste qui permet l'acquisition d'une solide culture d'ensemble indispensable à toute progression professionnelle.

Une formation technique et professionnelle qui aborde les aspects théoriques de la fonction commerciale avec une application directe en entreprise tout au long de la scolarité.

A l'IPAC, dans toutes les formations, l'accent est mis sur l'acquisition d'un sens commercial développé.

Au-delà de ces deux années, les étudiants ont la possibilité de poursuivre leurs études au sein du groupe IPAC ou ailleurs (en France ou à l'étranger) pour une durée de un à trois ans, afin de préparer des titres de niveau II (BAC+3) et I (BAC).

L'organisation de la formation

Inscription obligatoire sur Parcoursup pour l'apprentissage

Durée de la formation : 2 ans

- ▶ Accès aisé à des études supérieures complémentaires.

Début des cours : mi-septembre

Prérequis :

- ▶ Baccalauréat

Conditions d'admission :

- ▶ Examen du dossier scolaire.
- ▶ Entretien de motivation.

Effectif de la promotion : entre 10 et 25

Modalités de formation : Formation en présentiel

Formalisation à l'issue de la formation : présentation à l'examen d'État et attestation de fin de formation

Les Clés de la Réussite

- ▶ Une motivation pour l'action commerciale
- ▶ Une bonne culture générale
- ▶ Une implication personnelle
- ▶ Une volonté de sortir du schéma scolaire

Les épreuves de l'examen

	Matière	Durée	Coef.
E1	Culture Générale et Expression	4H	3
E2	Langue vivante étrangère		
	• Écrit	2H	1,5
	• Oral	20 min	1,5
E3	Culture économique, juridique et managériale	4H	3
E4	Développement de la relation client et vente conseil (oral)	30 min	3
	Animation et dynamisation de l'offre commerciale (ORal)	30 min	3
E5	Gestion opérationnelle	3H	3
E6	Management de l'équipe commerciale	2h30	3

Les Matières Enseignées

Matières Générales

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère
- Économie
- Droit
- Management des entreprises

Matières Professionnelles

- Management de l'équipe commerciale
- Développement de la relation client et vente conseil
- Gestion opérationnelle
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Marketing, communication, culture digitale

Les Atouts IPAC

- Une poursuite d'études pour une, deux ou trois années en Pays de Savoie, Genève ou dans l'une des 40 universités partenaires de l'IPAC au sein du réseau Erasmus.
- Des taux de réussite élevés.
- Des professeurs ayant une solide expérience professionnelle et une formation universitaire complète.
- Les langues vivantes : les professeurs sont principalement originaires de pays utilisant la langue enseignée.
- Un suivi personnalisé des étudiants et une forte incitation à mener à bien des projets concrets.

Campus IPAC proposant le BTS : **Albertville - Annecy - Chambéry - Genevois-Léman**

