

BTS Management Commercial Operationnel

BTS MCO - Niveau 5 (BAC + 2)

Management - Commerce - Marketing

DISPOSITIF

Contrat d'apprentissage
Contrat de Professionnalisation
CPF et CPF de transition professionnelle

LIEUX

La Garde et Saint-Raphaël

PÉRIODE

De Septembre à Juin

DURÉE

1350h sur 2 ans

Objectifs

A l'issue de la formation **BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)**, l'apprenant sera en capacité de :

- Développer de la relation client et vente conseil
- Animer et dynamiser de l'offre commerciale
- Gérer
- Manager une équipe commerciale

Types d'emploi accessibles,

dès l'obtention du BTS :

- Conseiller de vente et de services,
- Vendeur/ conseil,
- Vendeur/ conseiller e-commerce,
- Chargé de clientèle,
- Chargé du service client,
- Marchandiseur,

-  Manageur adjoint,
-  Second de rayon,
-  Manageur d'une unité commerciale de proximité.

avec expérience :

-  Chef des ventes,,
-  Chef de rayon,
-  Responsable e-commerce,
-  Responsable de drive,
-  Responsable adjoint,
-  Manageur de caisses,
-  Manageur de rayon(s),
-  Manageur de la relation client,
-  Responsable de secteur, de département,
-  Manageur d'une unité commerciale.

Admission

-  Etre titulaire d'un BAC ou d'un Titre homologué de niveau 4
-  Admission sur dossier et entretiens, réussite aux tests

Programme

Culture générale et expression

- Appréhender et réaliser un message écrit, respecter les contraintes de la langue écrite,
- Synthétiser des informations,
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture,
- S'adapter à la situation et organiser un message oral

Culture économique, juridique et managériale

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

Développement de la relation client et vente conseil

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciale
- Vendre

- Entretien de la relation client

Animation, dynamisation de l'offre commerciale

- Elaborer 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
- Evaluer l'action commerciale

Langue vivante 1

- Compréhension de documents écrits, production et interaction écrites
- Compréhension de l'oral, production et interaction orales

Gestion opérationnelle

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

Management de l'équipe commerciale

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter les collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Evaluer les performances de l'équipe commerciale

Validation

 Code fiche RNCP : [RNCP38362](#)

 Examen final