

BTS Management Commercial Operationnel

BTS MCO - Niveau 5 (BAC + 2)

Commerce - Management

DISPOSITIF

Contrat d'apprentissage
Contrat de Professionnalisation
CPF et CPF de transition professionnelle
Formation initiale (4500€/an)

LIEUX

La Garde
Saint Raphaël

PÉRIODE

De Septembre à Juin

DURÉE







1350 heures

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

Débouchés

-  Responsable de rayon
-  Manager de rayon
-  Manager des ventes
-  Responsable du service clientèle
-  Chef de caisses
-  Chef de secteur

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

■ Relation Client

- 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
- Elaboration et adaptation continue de l'offre de produits et de services, agencement de l'espace commercial, Maintien d'un espace commercial attractif et fonctionnel, mise en valeur de l'offre de produits et de services, Organisation de promotions et d'animations commerciales
- Conception et mise en place de la communication au sein de l'unité commerciale
- Conception et mise en œuvre de la communication commerciale externe de l'unité commerciale
- Analyse et suivi de l'action commerciale

■ Langue vivante 1

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

■ Gestion opérationnelle

- Fixation des objectifs commerciaux
- Gestion des approvisionnements et suivi des achats, gestion des stocks, suivi des règlements
- Elaboration de budgets, gestion des risques liés à l'activité commerciale,
- Participation aux décisions d'investissement, analyse des performances, mise en œuvre du reporting

■ Management de l'équipe commerciale


- Evaluation des besoins en personnel, répartition des tâches
- Réalisation de plannings, organisation du travail
- Recrutement et intégration, animation et valorisation de l'équipe
- Evaluation des performances individuelles et collectives de l'équipe

- Individualisation de la formation des membres de l'équipe

Validation

 Code fiche RNCP : [RNCP23827](#)

 Projet tutoré

 Examen final