

## 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

### Examen final éducation nationale

"BTS - Management commercial opérationnel"

Certification de Niveau 5 enregistrée le 01-01-2024 au RNCP sous le numéro 38362

Certificateur : MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE

Lien vers la fiche sur France Compétences : [RNCP38362](https://www.lescompagnons.com/france-competences/38362)