



BTS MCO

Management Commercial Opérationnel

Le titulaire du BTS MCO a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. La formation doit lui permettre d'acquérir des compétences en développement de la relation client et vente conseil, animation et dynamisation de l'offre commerciale, gestion opérationnelle, et en management de l'équipe commerciale.

PROFIL ET PRÉ REQUIS

Pour accéder à la formation, il est obligatoire d'être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de Niveau 4 (BAC).

POURSUITES ET DÉBOUCHÉS

À l'issue de la formation, vous exercerez le métier de Conseiller(ère), Chargé(e) de clientèle, Chef des ventes, Marchandiseur...

Vous pourrez également poursuivre vos études :

Titres RNCP niveau VI - BAC+3:

Bachelor Responsable Marketing Communication

Bachelor Responsable Marketing et Développement Commercial

CONTENU DE LA FORMATION

MATIÈRES PROFESSIONNELLES

DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL

Collecter de l'information, vente conseil, après-vente, assurer la qualité de service, fidéliser la clientèle puis la développer.

ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

Élaboration de l'offre, merchandising, promotion commerciale, communication, analyse et suivi de l'action commerciale.

GESTION OPÉRATIONNELLE

Fixer les objectifs, gérer les approvisionnements, les achats et les stocks ; suivre les règlements et élaborer des budgets, gestion de risque, investissements, analyse des performances et reporting.

MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

Évaluer les besoins en personnel, répartir les tâches, plannings, organisation du travail, recrutement, animation de l'équipe, évaluation des performances individuelles et collectives, individualiser la formation des membres de l'équipe.

MATIÈRES GÉNÉRALES

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION ÉCRITE

Expression écrite et orale. Rédaction de rapports et notes de synthèse. Exposés sur des sujets d'actualité. Techniques du résumé, de la discussion et de la synthèse.

ANGLAIS

Compréhension de documents écrits, production écrite et compréhension orale en relation avec l'activité professionnelle.

CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

Analyser des situations économiques, juridiques et managériales auxquelles l'entreprise est confrontée
Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale

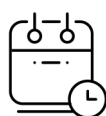
Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales adaptées aux situations proposées

Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique

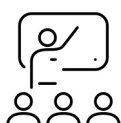
Exposer ses analyses et ses propositions de manière cohérente et argumentée.

RÈGLEMENT D'EXAMEN

EPREUVES	COEFFICIENT
Culture générale et expression (écrit)	3
Communication en langue étrangère (écrit et oral)	3
Culture économique, juridique et managériale (écrit)	3
Développement de la relation client, et vente conseil et dynamisation de l'offre commerciale (oral)	6
Gestion opérationnelle (écrit)	3
Management de l'équipe commerciale (écrit)	3



Durée de la formation:
2 ans



Alternance uniquement :
contrat de professionnalisation
contrat d'apprentissage



Masterclass



Workshop