

Gestion, Management, Commercialisation, Communication BTS Management commercial opérationnel (MCO)



Publics

- Tout public

Conditions d'accès

- Être titulaire d'un baccalauréat ou d'un titre professionnel de niveau 4

Durée

- Contrat de professionnalisation : 1 100 h
- Contrat d'apprentissage : 1 350 h

Modalités de formation

- Brive : 20 semaines de 35h de formation par an
- Limoges : Alternance hebdomadaire : 2 jours en centre de formation, 3 jours en entreprise. 3 semaines d'entraînement aux examens.

Validation

- Possibilités de certification : TOEIC, TOSA, Voltaire

Modalités de financement

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation

Tarif de référence*

Prise en charge de la formation par :

- Les opérateurs de compétence (OPCO)
 - CNFPT
 - Employeurs publics
- Gratuit pour l'alternant

Lieu(x) de formation

- Lycée Simone Veil

Brive la Gaillarde

- Lycée Marcel Pagnol

Limoges

Contact : 05 55 12 31 31

Objectifs

À l'issue de la formation, le titulaire du BTS MCO a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Il prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.

Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale. Il intègre les différents canaux de la communication pour développer une approche commerciale de la veille informationnelle à la fidélisation. Il crée du trafic et entretient le capital client par la mise en œuvre d'actions marketing comme l'adaptation permanente de l'offre au contexte local, l'organisation d'événements, l'animation d'une communauté de clients ou le suivi de la e-réputation par exemple. Les appellations les plus courantes des emplois sont : conseiller de vente et de services, vendeur/conseil, conseiller e-commerce, manager d'une unité commerciale de proximité...

Contenu

Le référentiel de certification est découpé en blocs de compétences :

Bloc 1 - Développer la relation client et assurer la vente conseil : Réaliser des études commerciales, vendre, entretenir la relation client.

Bloc 2 - Animer et dynamiser l'offre commerciale : Elaborer et adapter l'offre de produits et de services, organiser, développer les performances de l'espace commercial, concevoir, mettre en place et évaluer l'action commerciale.

Bloc 3 - Assurer la gestion opérationnelle : Gérer les opérations courantes, prévoir et budgétiser l'activité, analyser les performances.

Bloc 4 - Manager l'équipe commerciale : Recruter des collaborateurs, organiser, animer et évaluer les performances de l'équipe commerciale.

Culture générale et expression : Communication écrite et orale.

Communication en langue vivante étrangère (anglais) : Compréhension de documents écrits, productions et interactions orales.

Culture économique, juridique et managériale : Analyse de situations, exploitation d'une base documentaire, proposition de solutions argumentées.

*Retrouvez nos conditions générales de vente sur le site Internet

