

BTS MCO

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none"> • Vous devez acquérir des compétences mais aussi de l'expérience. • Compromis idéal entre accès au monde du travail et poursuite de vos études, le BTS MCO associe enseignement général et professionnel, mises en pratique et immersion professionnelle en entreprise.
MÉTIERS DANS L'ENTREPRISE	<ul style="list-style-type: none"> • Conseiller de vente et de services • Vendeur, conseil et/ou de e-commerce • Chargé de clientèle ou de service client • Manageur d'une unité commerciale de proximité • Marchandiseur • Manageur adjoint • Second de rayon
SECTEURS D'ACTIVITÉ	<ul style="list-style-type: none"> • Entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisées. • Unités commerciales d'entreprises de production. • Entreprises de prestation de services. • Associations à but non lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services.
COMPÉTENCES VISÉES	<ul style="list-style-type: none"> • Développement de la relation client et vente conseil • Animation et dynamisation d'une offre commerciale • Assurer la gestion opérationnelle • Management d'une équipe commerciale
PUBLIC PRE-REQUIS	<ul style="list-style-type: none"> • Titulaire d'un Bac ou d'un titre de niveau IV • Bon niveau de culture générale • Rigueur et organisation • Sens des responsabilités • Maîtrise d'une langue vivante • Intérêt pour les nouvelles technologies de l'information et de la communication
PLUS PEDAGOGIQUES	<ul style="list-style-type: none"> • Une équipe pédagogique de formateurs expérimentés, tous issus du monde de l'entreprise. • Des cours en lien avec le monde professionnel, témoignages, club d'affaires, projets «terrain» en collaboration avec des acteurs économiques, apports théoriques, mises en situation...
VALIDATION	<ul style="list-style-type: none"> • Brevet de Technicien Supérieur Bac +2

PROGRAMME

DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT ET LA VENTE CONSEIL

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser et exploiter des études commerciales
- Vendre un contexte omnicanal
- Entretenir la relation client

ANIMER ET DYNAMISER UNE 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

ASSURER LA GESTION OPÉRATIONNELLE

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

MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE

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

INFO PRATIQUES

- Formation en alternance
- Contrat en apprentissage
- Durée : 24 mois
- Alternance : 2 jours de formation / 3 jours en entreprise
- Rentrée : septembre
- Lieu : CAMPUS CCI - Parc Universitaire de Laval

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE

- BAC + 3 Responsable de Développement Commercial
- BAC + 3 Responsable de la Distribution

