

## BTS MCO

### MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

<b>OBJECTIFS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Vous devez acquérir des compétences mais aussi de l'expérience.</li><li>• 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.</li></ul>
<b>MÉTIERS DANS L'ENTREPRISE</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Conseiller de vente et de services</li><li>• Vendeur, conseil et/ou de e-commerce</li><li>• Chargé de clientèle ou de service client</li><li>• Manager d'une unité commerciale de proximité</li><li>• Marchandiseur</li><li>• Manager adjoint</li><li>• Second de rayon</li></ul>
<b>SECTEURS D'ACTIVITÉ</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisées.</li><li>• Unités commerciales d'entreprises de production.</li><li>• Entreprises de prestation de services.</li><li>• Associations à but non lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services.</li></ul>
<b>COMPÉTENCES VISÉES</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Développement de la relation client et vente conseil</li><li>• Animation et dynamisation d'une offre commerciale</li><li>• Assurer la gestion opérationnelle</li><li>• Management d'une équipe commerciale</li></ul>
<b>PUBLIC PRE-REQUIS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Titulaire d'un Bac ou d'un titre de niveau IV</li><li>• Bon niveau de culture générale</li><li>• Rigueur et organisation</li><li>• Sens des responsabilités</li><li>• Maîtrise d'une langue vivante</li><li>• Intérêt pour les nouvelles technologies de l'information et de la communication</li></ul>
<b>PLUS PEDAGOGIQUES</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Une équipe pédagogique de formateurs expérimentés, tous issus du monde de l'entreprise.</li><li>• 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...</li></ul>
<b>VALIDATION</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Brevet de Technicien Supérieur Bac +2</li></ul>

## 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

