

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL - MCO

PUBLIC VISÉ

Tout public
 Contrat ou période de professionnalisation
 Compte Personnel Formation
 CPF de transition

NIVEAU

Niveau de sortie : niveau 5 (BTS, DUT, DEUG)

NATURE DE LA VALIDATION

Validation de la formation :
 diplôme BTS Management commercial opérationnel - MCO

DUREE

Durée moyenne : contenus et durées individualisés.
 Durée en centre : 1100 heures
 Durée en entreprise : 350 heures
 Durée hebdomadaire moyenne : 35h / semaine
 Pourcentage à distance : 60%

DATES PREVISIONNELLES

Du 03/09/2019 au 28/05/2021.
 Organisation en alternance hebdomadaire

LIEUX DE FORMATION

GMTE77
 Lycée Jean MOULIN
 6 avenue Jean Moulin
 77200 TORCY
 gmte77@ac-creteil.fr
 Tél : 01 60 37 38 71

CONTACT

Derbecourt Perrine
 gmte77.torcy@ac-creteil.fr

TARIFS

Nous consulter
 Voir nos conditions générales de ventes

OBJECTIFS

Obtenir le diplôme d'État "BTS Management Commercial Opérationnel".
 Acquérir les compétences pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand).

CHAMP PROFESSIONNEL - MÉTIERS VISÉS

Le titulaire du brevet de technicien supérieur Management commercial opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale (lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services).
 Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure également 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.
 Le titulaire du BTS MCO exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel.

PRE-REQUIS

Positionnement : pédagogique.
 - Être titulaire d'un BAC d'enseignement général, technologique ou professionnel
 - Posséder de bonnes aptitudes commerciales et le sens de la relation client

MODALITES DE RECRUTEMENT

Information collective - Tests - Entretiens
 Inscriptions du 11/02/2019 au 11/10/2019 au Lycée Jean MOULIN à TORCY.

MODALITES PEDAGOGIQUES

Organisé en alternance.
 Cours du jour
 Entreprise
 Formation individualisée mixte : cours en présentiel, activités en ligne tutorées (FOAD), accompagnement personnalisé.

CONTENUS

Domaine professionnel

- ▶ Bloc 1 : Développer la relation client et assurer la vente conseil (étudier le marché, vendre et conseiller, fidéliser et accroître le capital client).
- ▶ Bloc 2 : Animer et dynamiser l'offre commerciale (organiser les actions de communication locale, optimiser l'espace commercial, le merchandising, étudier la demande pour adapter son offre).
- ▶ Bloc 3 : Assurer la gestion opérationnelle (réaliser les opérations courantes, prévoir et budgétiser, analyser les performances de l'activité).
- ▶ Bloc 4 : Manager l'équipe commerciale (recruter, organiser le travail et animer une équipe, évaluer ses performances).

Domaine général

- ▶ Culture générale et expression
- ▶ Culture économique, juridique et managériale
- ▶ Langue vivante 1 - Anglais
 - Compréhension de l'écrit et expression écrite
 - Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction



Formacode : 34566 - Code Rome : M1707

Eligible CPF - Tous publics - n°



- ▶ Facultatif - Langue vivante 2: Niveau B1 du CECRL pour les activités langagières suivantes
 - - Compréhension de documents
 - Production et interactions