

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 III (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
Durée en FOAD : entre 60h et
100h.

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
perrine.derbecourt1@ac-creteil.fr

TARIFS

Nous consulter

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
FOAD

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
- ▶ Facultatif - Langue vivante 2: Niveau B1 du CECRL pour les activités langagières

suivantes

- - Compréhension de documents

Production et interactions

Formacode : 34566 - Code Rome : M1707

Eligible CPF - Tous publics - n°

