

INITIAL
OU
ALTERNANCE

contrat d'apprentissage
contrat de professionnalisation

BTS

Management Commercial Opérationnel

2018/2019

60% Taux de réussite aux examens

57% Taux d'insertion professionnelle

36% Taux de poursuite d'études

Eligible à la **VAE**
et /ou au **CPF**

BAC +2

Objectifs

Le BTS MCO vous permettra de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.

Une fois votre diplôme obtenu vous serez capable de gérer une relation client et d'assurer la gestion opérationnelle d'une unité commerciale (un lieu physique ou en ligne) et de manager une équipe commerciale. Dans un contexte d'activités commerciales de plus en plus digitalisées, le BTS MCO vous apprendra à être polyvalent.

Aptitudes & compétences

Durant votre cursus en BTS MCO, vous pourrez acquérir les compétences essentielles suivantes :

- Le développement et la gestion de la relation client
- L'assurance de la vente-conseil
- L'animation et la dynamisation de l'offre commerciale
- L'assurance de la gestion opérationnelle
- Le management d'une équipe commerciale

Durée et accessibilité à la formation

Formation dispensée en initiale ou en alternance sur une période de 2 ans.

Formation accessible aux personnes en situation de handicap (sous conditions).

Perspectives d'emploi et poursuite d'études

Vous pourrez exercer des postes de :

Conseiller(e) de vente et de services - Chargé(e) de clientèle - Chargé(e) du service client - Marchandiseuse - Manager adjoint - Manager d'une unité commerciale de proximité - Second(e) de rayon - Vendeur(euse)/conseil - Vendeur(euse)/conseiller(e) e-commerce...

Vous pourrez aussi poursuivre votre cursus en :

Bachelor Marketing - Bachelor Management - Bachelor Ressources Humaines - Bachelor Finance - Titre professionnel Banque et Assurance...

Méthodes mobilisées

Cours et supports projetés sur vidéoprojecteurs en salle, supports électroniques. Exercices pratiques et études de cas, travaux en groupe, simulations et projet professionnel.

Programme

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale
- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

Méthodes d'évaluations

Culture générale et expression	4 h
Langue vivante étrangère écrit et oral	2 h
Langue vivante étrangère production orale	20 mn
Culture économique, juridique et managériale	4 h
Développement de la relation client/vente conseil	30mn
Animation, dynamisation de l'offre commerciale	30mn
Management de l'équipe commerciale	2 h 30

Pré-requis

- Etre titulaire d'un diplôme de niveau 4 minimum (Bac ou titre homologué), selon profil et expérience. Date de clôture des inscriptions le 31 décembre.
- Evaluations par le biais de tests en anglais, en culture générale et en spécialisation. Suivi d'un entretien individuel.

Pour vous inscrire vous pouvez télécharger le formulaire sur www.cese-ecg.com.