

BTS MCO

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL



BAC+2
DIPLÔME
D'ÉTAT

OBJECTIFS

- Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale.
- Il prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que dans 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.

RYTHME PÉDAGOGIQUE

DURÉE : 2 ans

RYTHME D'ALTERNANCE : 19 semaines d'école 33 semaines en entreprises

Les cours sont dispensés en face à face, en alternant des apports théoriques et des expériences pratiques.

L'équipe pédagogique est constituée d'enseignants et de professeurs diplômés, intervenant dans des matières de tronc commun ou des spécialités

SES MISSIONS HABITUELLES

- Le titulaire du BTS MCO **exerce** ses activités dans les entreprises de distribution de secteurs spécialisés, dans les unités commerciales des entreprises de production, de commerce électronique ou de prestation de services.
- Il **participe** au développement de l'activité des unités commerciales (animation, stratégie, objectifs), à la gestion et fidélisation des relations avec la clientèle.
- Il **veille** au contact des fournisseurs, à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ADMISSION

- Baccalauréat obtenu
- Dossier scolaire
- Entretien individuel

VOTRE PROFIL

- Capacité d'écoute
- Organisation et ouverture d'esprit
- Aptitude à la communication
- Aptitude au travail en équipe
- Sens des responsabilités

7 600 € par an

100% pris en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil



ÉCOLE SUPÉRIEURE
TECHNIQUE PRIVÉE

29, rue René Lote / 56100 LORIENT

www.sup-affaires.com

VOTRE PROGRAMME / VOS COMPÉTENCES ACQUISES

DURÉE DE FORMATION : 2 ANS

- **Développer la relation client et assurer la vente conseil**
 - > Réaliser et exploiter des études commerciales
 - > Vendre dans un contexte omnicanal
 - > Maîtriser les techniques de vente
 - > Suivre les évolutions des attentes du client
 - > Accompagner le client
 - > Fidéliser la clientèle
 - > Accroître la « valeur client »
- **Animer et dynamiser l'offre commerciale**
 - > Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
 - > Analyser l'offre et la demande
 - > Construire et/ou adapter l'offre de l'unité commerciale
 - > Développer les performances de l'espace commercial
 - > Mettre en valeur les produits
 - > Proposer et organiser des opérations promotionnelles
 - > Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- **Assurer la gestion opérationnelle**
 - > Gérer les opérations courantes
 - > Garantir les approvisionnements
 - > Gérer les stocks
 - > Suivre les règlements et la trésorerie
 - > Fixer les prix
 - > Fixer des objectifs commerciaux
 - > Élaborer des budgets
 - > Analyser les performances
 - > Concevoir et analyser un tableau de bord
 - > Analyser la rentabilité de l'activité
- **Manager l'équipe commerciale**
 - > Organiser le travail de l'équipe commerciale
 - > Réaliser les plannings
 - > Recruter des collaborateurs
 - > Animer l'équipe commerciale
 - > Conduire une réunion et un entretien
 - > Accompagner et motiver l'équipe
 - > Participer à la formation des collaborateurs
 - > Gérer les conflits et les situations de crise
 - > Évaluer les performances de l'équipe commerciale
- > Mesurer et analyser les performances individuelles et collectives
- **Culture économique, juridique et managériale**
 - > Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
 - > Proposer des solutions argumentées en mobilisant des notions économiques, juridiques ou managériales
 - > Prendre des décisions opérationnelles intégrant les dimensions économique, juridique et managériale
- **Culture générale et expression**
 - > Développer sa culture générale
 - > Travailler l'expression écrite
 - > Synthétiser un document
- **Langue vivante étrangère**
 - > Compréhension et production de documents écrits
 - > Compréhension et interaction orales
- **Option commerce dans le sport ou webmarketing**

RÈGLEMENT D'EXAMEN

Le BTS est délivré à tous les candidats ayant obtenu une moyenne générale supérieure ou égale à 10 sur 20 à l'ensemble des épreuves de l'examen affectées de leur coefficient.

ÉPREUVES	MODE	DURÉE	COEFF.
Management de l'équipe commerciale	ÉCRIT	2 H 30	3
Gestion opérationnelle	ÉCRIT	3 H	3
Animation, dynamisation de l'offre commerciale	ORAL	30 MIN	3
Développement de la relation client et vente conseil	ORAL	30 MIN	3
Culture économique, juridique et managériale	ÉCRIT	4 H	3
Langue vivante étrangère	ÉCRIT	2 H	1,5
Langue vivante étrangère	ORAL	20 MIN	1,5
Culture générale et expression	ÉCRIT	4 H	3

VALIDATION D'EXAMEN

SYSTÈME D'ÉVALUATION :

- Contrôle continu avec épreuves écrites et soutenances orales.
- Examens blancs écrits et oraux en cours et en fin de formation avec remise de bulletins de notes et appréciation de l'équipe pédagogique.
- Tout au long de son parcours pédagogique, l'étudiant devra réaliser différentes missions au sein de son entreprise qui seront présentées lors de l'examen final.

VALIDATION DE LA FORMATION SUIVIE À SUP'AFFAIRES ET DE L'EXPÉRIENCE ACQUISE :

Obtention du diplôme d'Etat :
BTS Management Commercial Opérationnel
Code diplôme : 32031213

POURSUITES D'ÉTUDES BACHELOR / LICENCE (BAC +3)

- Marketing et vente
- Marketing et Management de l'évènementiel
- Marketing et Affaires Internationales
- Marketing et Management du Web
- Marketing et Grande Distribution ...

EMPLOIS VISÉS :

- Vendeur(euse)
- Manager de rayon
- Adjoint(e) de magasin
- Responsable de magasin

ÉCOLE SUPÉRIEURE
TECHNIQUE PRIVÉE

29, rue René Lote / 56100 LORIENT

www.sup-affaires.com

