

# BTS

## Management Commercial Opérationnel



### RYTHME & DURÉE

- Rythme : 2 jours en formation (lundi et mardi) et 3 jours en entreprise
- Durée : 1350 h/ 2 ans
- Date de début : intégration de juillet à fin décembre

### ADMISSION

Les bacheliers généraux et technologiques peuvent postuler à cette formation ainsi que les bacs professionnels.

### OBJECTIF

Le titulaire du BTS MCO, a pour perspectives de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale qui peut être un lieu physique ou virtuel permettant aux clients potentiels d'accéder à une offre de produits ou 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 la gestion opérationnelle ainsi que le management de son équipe commerciale. Il exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel.

### FORMATION

1. Développement de la relation client et vente conseil
  - ▲ Assurer la veille informationnelle
  - ▲ Réaliser et exploiter des études commerciales
  - ▲ Vendre dans un contexte omnicanal
  - ▲ Entretenir la relation client
2. Animer et dynamiser l'offre commerciale
  - ▲ Élaborer 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
  - ▲ Évaluer l'action commerciale
3. Assurer la gestion opérationnelle
  - ▲ Gérer les opérations courantes
  - ▲ Prévoir et budgétiser l'activité
  - ▲ Analyser les performances
4. Manager l'équipe commerciale
  - ▲ Organiser le travail de l'équipe commerciale
  - ▲ Recruter des collaborateurs
  - ▲ Animer l'équipe commerciale
  - ▲ Évaluer les performances de l'équipe commerciale

- Pas de frais d'admission
- Pas de frais de dossier
- Formation intégralement prise en charge par l'OPCO de l'entreprise



## LES DÉBOUCHÉS

Le titulaire du BTS MCO est opérationnel dès sa sortie d'études. Il peut se tourner vers de multiples secteurs d'activité où, en fonction de son expérience, de la taille de l'entreprise et des opportunités, il peut accéder à plusieurs niveaux de responsabilités.

L'activité du titulaire du BTS MCO s'exerce auprès de la clientèle actuelle et ponctuelle de l'entreprise. Il maîtrise les techniques d'organisation, de gestion et d'animation commerciale et utilise ses compétences en communication dans son activité courante.

## LES POURSUITES D'ÉTUDES

- ▲ Licences professionnelles
- ▲ Écoles supérieures de commerce
- ▲ Institut Universitaire Professionnalisé

## L'EXAMEN

## MODULE DE FORMATION

- ▲ E1 : Culture générale et expression : Communiquer par écrit ou oralement
- ▲ E2 : Communication en langue vivante étrangère : anglais
  - E21 : Compréhension de l'écrit et expression écrite
  - E22 : Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction
- ▲ E3 : Culture économique, juridique et managériale
- ▲ E4 : Développement de la relation client / vente conseil et animation, dynamisation de l'offre commerciale
  - E41 : Développement de la relation client / vente conseil
  - E42 : Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- ▲ E5 : Gestion opérationnelle
- ▲ E6 : Management de l'équipe commerciale

ÉPREUVES	DURÉE	COEFF
U1 : Culture Générale et Expression - Écrit	4 h	3
U2 : Langue Vivante		
U21 : Épreuve écrite	2 h	1.5
U22 : Épreuve orale	20 mn	1.5
U3 : Culture économique, juridique et managériale - Écrit	4 h	3
U4 : Développement de la relation client, vente conseil et animation, dynamisation de l'offre commerciale - Oral		
U41 : Développement de la relation client et vente conseil	30 mn	3
U42 : Animation, dynamisation de l'offre commerciale	30 mn	3
U5 : Gestion opérationnelle - Écrit	3 h	3
U6 : Management de l'équipe commerciale - Écrit	2 h 30	3