BTS MCO
Management Commercial Opérationnel

- Alternance
- RNCP Niveau 5
- Code RNCP : 34031

OBJECTIFS

Le BTS MCO (Management Commercial Opérationnel) a pour perspective de vous permettre de prendre la responsabilité de tout ou une partie d'une unité commerciale. Une unité commerciale est un lieu physique ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services. Les compétences visées sont : Manager l'unité commerciale, gérer la relation avec la clientèle, gérer et animer l'offre de produits et de services, rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale. Vous devrez ainsi exploiter en permanence les informations commerciales disponibles pour suivre et développer l'activité de l'unité commerciale. Au contact direct de la clientèle, vous mènerez des actions pour l'attirer, l'accueillir et lui vendre les produits et/ou les services répondant à ses attentes, la fidéliser.

MÉTIERS - DÉBOUCHÉS

- Vendeur ou vendeuse conseil
- Conseiller ou conseillère vente e-commerce
- Chargé.e de clientèle ou du service client
- Marchandiser
- Manager adjoint.e
- Second.e de rayon
- Manager d'une unité commerciale de proximité

PRÉREQUIS

- Bac Pro Commerce, Vente (prospection, négociation, suivi de clientèle), Accueil - relation clients et usagers, Gestion - administration, Transport.
- Bac techno STMG.
- Bac général ES, L ou S, .

- Par la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE), pour tout candidat ayant une expérience d'au moins un an, en lien direct avec la spécialité du BTS.

MÉTHODES MOBILISÉES

- Face à face pédagogique
- Mises en situation répétées
- Participation active
- Exercices pratiques, outils d'analyse,
- Apports méthodologiques illustrés d'exemples puis application en situation

MOYENS ET MODALITÉS

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Séances de formation en salle
- Séances de formation hybrides
- Etude de cas

ÉVALUATION ET SUIVI

- Les acquis et la progression sont évalués en continu par des contrôles sur table et des rendus.
- La validation du Titre professionnel est soumise aux modalités d'examen.

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

LA·LE COORDINATEUR·ICE DE LA FILIÈRE : Elle·il prend en charge le recrutement des apprenants, l'individualisation de leur parcours de formation, la coordination des groupes et le suivi individuel tout au long du parcours. Elle·Il garantit l'articulation et la fluidité du parcours de formation individualisé de chacun.

L'ENSEIGNANT.E LA·LE FORMATEUR·ICE RÉFÉRENT DU DISPOSITIF : Elle·il est le garant technique de la formation et gère au quotidien la formation.

LES FORMATEURS·ICES TECHNIQUES : Elles·ils sont experts dans leur domaine d'intervention. Elle·Ils possèdent tous une expérience de plus de 5 ans dans le métier et sont formés à la pédagogie pour adultes.

LA-LE RÉFÉRENT·E HANDICAP : Il s'assure de la faisabilité organisationnelles (horaires, rythme), matérielles et pédagogiques (aides humaines, supports pédagogiques adaptés) pour les personnes en situation de handicap en formation.

ADMISSION

Admission après test, étude du dossier de candidature et entretien.

POURSUITE ÉTUDES

- Bachelor Responsable marketing et commercial

VOIES D'ACCÈS

- Alternance :
- Statut salarié(e) en contrat de professionnalisation
- Statut salarié(e) en contrat d'apprentissage
- VAE nous consulter

RYTHME

- 2 à 3 jours en entreprise
- 2 à 3 jours en centre de formation

DURÉE

ORGANISATION DE L'ALTERNANCE

- 1350 h en 2 ans dans le cadre d'un contrat d'apprentissage
- 1100 h en 2 ans dans le cadre d'un contrat de professionnalisation

BTS MCO
Management Commercial Opérationnel

- Alternance
- RNCP Niveau 5
- Code RNCP : 34031

PROGRAMME

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL
Culture Générale et expression
Anglais
Culture juridique et managériale
Enseignements professionnels

DÉVELOPPER LA RELATION-CLIENT ET LA VENTE-CONSEIL
Cadre légal et réglementaire, relation commerciale, information commerciale, le système d'information commercial, la zone de chalandise, les facteurs d'influence de l'achat, la vente et le conseil dans un contexte omnicanal, le marketing après-vente et la fidélisation…

ANIMER ET DYNAMISER L'OFFRE COMMERCIALE
Le marché, les unités commerciales, les différents canaux de distribution, l'offre de produits et services, les relations producteurs/distributeurs, l'animation commerciale et les actions promotionnelles, la communication de l'unité commerciale…

ASSURER LA GESTION OPÉRATIONNELLE
Le cycle d'exploitation, les documents commerciaux, les opérations de règlement, les stocks et les approvisionnements, le financement de l'exploitation, la trésorerie, les méthodes de prévision des ventes, la rentabilité de l'activité…

MANAGER L'ÉQUIPE COMMERCIALE
Recrutement, formation et animation de l'équipe commerciale, planification du travail de l'équipe, stimulation et évaluation de l'équipe,

EXAMENS

EPREUVES :

- Culture générale et expression - coef 3
- Culture économique, juridique et managériale - coef 3
- Développement de la relation client et vente conseil - coef 6
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale - coef 3
- Gestion opérationnelle - coef 3
- Management de l'équipe commerciale - coef 3
- Communication en langue vivante étrangère - coef 3
- Parcours de professionnalisation à l'étranger facultatif
- Entrepreneuriat facultatif

ACCESSIBILITÉ

Nos locaux sont accessibles PMR Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.

DÉLAIS D'ACCÈS

- Jusqu'à 15 jours avant le début de la formation

TARIF

- En Alternance (apprentissage ou professionnalisation), la formation est prise en charge par l'OPCO de l'entreprise. L'étudiant n'a aucun frais. Ni frais de dossier, ni frais de scolarité

LIEU

Centre de Formation : Chambéry & Lyon