

## BTS MCO

### Management Commercial Opérationnel

Diplôme de l'Éducation Nationale - RNCP 462



Le BTS MCO (Management Commercial Opérationnel) remplace l'ancien BTS Management des Unités Commerciales.

En contact direct avec la clientèle, le titulaire du BTS MCO en alternance **mène des actions pour attirer, accueillir et vendre des produits et/ou services en répondant aux attentes des clients et les fidéliser**. Chargé des relations avec les fournisseurs, il veillera à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché. Il assurera l'équilibre d'exploitation et la gestion des ressources humaines de l'unité commerciale qu'il anime.

#### Objectifs

Exploiter les informations commerciales pour suivre et développer l'unité commerciale

- Mener des actions de promotion, accueil clientèle et vente

des produits et/ou services

- Répondre aux attentes de la clientèle
- Se charger des relations avec les fournisseurs
- Assurer l'équilibre d'exploitation et la gestion des relations humaines

#### Public visé

- Tout public

#### Prérequis

- Être titulaire d'un Bac ou avoir suivi un enseignement de niveau IV ou pouvoir justifier de 3 années d'expérience dans le secteur

#### Modalités d'admission

- Admission sur dossier, tests de positionnement et entretien individuel

#### Accueil des personnes en situation de handicap :

- Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Nous consulter.

#### Validation

L'attribution du diplôme est conditionnée à l'obtention :

- moyenne générale supérieure ou égale à 10/20
- de ne pas avoir obtenu une note éliminatoire à une des épreuves

#### Moyens et outils pédagogique

- Formateurs habilités avec expériences professionnelles significatives
- Mise en situation

#### Modalités d'évaluation

- Examen écrit et oral

#### Modalités de formation

- 200 € frais administratifs

##### En alternance

- Contrat de professionnalisation
- 1 à 2 jour / semaine

##### En initial

- Formation payante, nous contacter
- 1 à 2 jour / semaine
- Stage en entreprise



**Form'Action**

103 rue Th. Mathieu P.A. La Gineste - 12000 RODEZ  
05 65 68 09 41 - contact@form-action.fr

[www.form-action.fr](http://www.form-action.fr)

# PROGRAMME MCO

## Enseignement Général

### U1 - Culture et Expression Française

Résumé, Vocabulaire, développement  
Synthèse de documents  
Etude de thèmes

### U2 - Langue Vivante Étrangère

Révision et acquisition de vocabulaires spécifiques  
Applications concrètes

### U3 - Culture économique, juridique et managériale

Analyser les situations auxquelles les entreprises sont confrontées  
Exploiter une base documentaire  
Proposer des solutions argumentées  
Établir un diagnostic  
Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente

## Enseignement Professionnel

### U41 - Développement de la relation client et vente conseil

Assurer la veille informationnelle  
Réaliser des études commerciales  
Vendre  
Entretenir la relation client

### U42 - Animation, dynamisation de l'offre commerciale

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  
Conception et mise en œuvre de la communication externe de l'unité commerciale  
Analyser et suivre l'action commerciale

### U5 - Gestion Opérationnelle

Gérer les opérations courantes  
Prévoir et budgétiser l'activité  
Analyser les performances

### U6 - Management de l'équipe commerciale

Organiser le travail de l'équipe commerciale  
Recruter des collaborateurs  
Animer l'équipe commerciale  
Évaluer les performances de l'équipe commerciale

