



Form'Action
EXPERT EN FORMATION

BTS MCO

MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL ENREGISTRE AU RÉPERTOIRE NATIONAL DES CERTIFICATIONS OPÉRATIONNELLES SOUS LE NUMÉRO DE FICHE : RNCP 38362. NIVEAU DE QUALIFICATION : NIVEAU 5. CERTIFIÉ PAR LE MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION.

2024 - 2026

LE MANAGER COMMERCIAL OPERATIONNEL EST CHARGE D'ÉLABORER ET DE PROPOSER A SA DIRECTION LES GRANDES LIGNES DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE.

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 titre 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

En alternance

- Contrat d'apprentissage (Formation prise en charge à 100%)
- Contrat de professionnalisation (Formation prise en charge à 100%)
- 1 à 2 jour / semaine

En initial

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

Inscription

Dossier de candidature
Entretien individuel





PROGRAMME

U41 - DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL

- ASSURER LA VEILLE INFORMATIONNELLE
- RÉALISER DES ÉTUDES COMMERCIALES
- VENDRE
- ENTRETENIR LA RELATION CLIENT

U1 - CULTURE ET EXPRESSION FRANÇAISE

- RÉSUMÉ, VOCABULAIRE, DÉVELOPPEMENT
- SYNTHÈSE DE DOCUMENTS
- ÉTUDE DE THÈMES

U2 - LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE

- RÉVISION ET ACQUISITION DE VOCABULAIRE SPÉCIFIQUE
- APPLICATION 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

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

EVALUATION

	COEFFICIENT	EPREUVE
ENSEIGNEMENT GENERAL		
Culture générale	3	ECRIT 4H
Langue vivante 1 ECRIT	1.5	2H
Langue vivante 1 ORAL	1.5	20 MIN
Culture économique juridique et managériale	3	4H
ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL		
Développement de la Relation Client et vente Conseil	3	ORAL 30 MIN
Animation et Dynamisation de l'offre commerciale	3	ORAL 30 MIN
Gestion Opérationnelle	3	ECRIT 3H
Management de l'équipe commerciale	3	ECRIT 3H

DEBOUCHES PROFESSIONNELS

Vendeur en magasin / Magasinier-vendeur / Conseiller de vente / Chargé de clientèle / Conseiller e-commerce ou assistant e-commerce / Employé libre-service / Manager de rayon / Assistant manager

APRES LE BTS

Possibilité de continuer vers un

BACHELOR RMCAN BAC+3

Responsable Marketing
Commercial spécialisé
Acquisition Numérique

Form'Action

103 rue Théodor Mathieu
PA La Gineste
12000 RODEZ

contact@form-action.fr - 05 65 68 09 41 - www.form-action.fr

