

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Diplôme d'État au niveau 5 (Bac +2)

<https://www.philiance.com/formation/alternance-bts-management-commercial-operationnel>



OBJECTIFS

- Maîtriser les techniques essentielles du management opérationnel, de gestion et d'animation commerciale.
- Prendre la responsabilité d'une unité commerciale.
- Gérer et développer la relation avec la clientèle, l'offre, les services et les produits.

LE MÉTIER

L'activité du titulaire du BTS MCO s'exerce auprès de la clientèle actuelle et potentielle de l'entreprise. Elle varie en fonction des structures, des missions et des statuts de l'organisation qui l'emploie. Le titulaire du BTS MCO maîtrise les techniques essentielles de management opérationnel, de gestion et d'animation commerciale. Il utilise ses compétences en communication dans son activité courante.

Il met en œuvre en permanence les applications et technologies digitales ainsi que les outils de traitement de l'information. Ses activités professionnelles exigent le respect de la législation, des règles d'éthique et de déontologie. Elles s'inscrivent également dans un souci constant de lutte contre toutes les discriminations professionnelles, de préservation de l'environnement et de contribution au développement durable.

PRÉREQUIS

Les prérequis sont vérifiés dans le cadre d'une évaluation diagnostique (étude de dossier, entretien individuel et test d'admission) par notre équipe pédagogique.

- Candidats justifiant au minimum d'un niveau 4, à savoir le Bac.
- Bonnes connaissances sur la mise en avant des produits, l'animation d'équipe et la valorisation d'un lieu de vente.
- Être autonome et organisé.
- Être capable d'adopter des comportements et des codes professionnels.

CRITÈRES D'ADMISSION

La candidature de l'étudiant fait l'objet d'une évaluation par notre équipe pédagogique :

- Étude du dossier
- Entretien individuel
- Test d'admission

INFOS PRATIQUES

Rythme : 2 jours en formation / 3 jours en entreprise sur 2 ans.

Frais pédagogiques : Formation prise en charge par l'entreprise et rémunérée.

Chèque de caution de 100€ non encaissé, remboursé à la fin de la période d'essai en entreprise.



LES POINTS FORTS

Une formation pensée pour toi !

- ✓ Des coachings sur mesure utilisant des techniques innovantes, qui s'adaptent à ton emploi du temps.
- ✓ Un accompagnement complet et humain en fonction de tes besoins.
- ✓ Un cursus entier et précis, balayant tous les outils te permettant de trouver ton entreprise.
- ✓ Une formation certifiante réalisée par des passionnés, experts du secteur.

PROGRAMME

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE

CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL

ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

GESTION OPÉRATIONNELLE

MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

MATIÈRES FACULTATIVES

- Langue vivante étrangère 2
- Entrepreneuriat
- Parcours de professionnalisation à l'étranger

DÉTAILS DES EXAMENS

| ÉPREUVES POUR LA DÉLIVRANCE DU DIPLÔME | DURÉE |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| <p>Contrôles continus et validation des 6 blocs de compétences « Certificats de Compétences Professionnels (CCP) du programme :</p> <p>CCP1 - Développer la relation client et assurer la vente conseil (<i>oral</i>)</p> <p>CCP2 - Animer et dynamiser l'offre commerciale (<i>oral</i>)</p> <p>CCP3 - Assurer la gestion opérationnelle (<i>écrit</i>)</p> <p>CCP4 - Manager l'équipe commerciale (<i>écrit</i>)</p> <p>CCP5 - Développement culture générale et expression (<i>écrit</i>)</p> <p>CCP6 - Développement d'une culture économique, juridique et managériale (<i>écrit</i>)</p> | Variable |
| <p>L'obtention du titre ne pourra être considéré comme valide par le jury de certification, seulement si l'apprenant obtient un minimum de 10/20 dans chaque bloc.</p> | |

ORIENTATION MÉTIERS

À l'issue de la formation, vous pouvez aussi vous orienter vers les métiers de :

- Conseiller de vente et de services
- Chargé de clientèle
- Marchandiseur
- Manager adjoint
- Manager d'une unité commerciale de proximité

