

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL 2 ANS NIVEAU 5

Diplôme : 32031213T. RNCP 34031. **Durée** : 24 mois. 675 heures de formation par an. **Modalité** : PRESENTIEL+E-LEARNING, groupe de 24. **Taux de réussite** NOUVEAU. **Taux d'insertion** 79 %. **Taux de rupture** 18 %. **Poursuite d'étude** 80 %. **Taux de satisfaction** 88 %. **Délais d'accès** : Session en septembre, intégration jusqu'en mars. **Mise à jour de la fiche** : 04/2021. **Présence référent handicap** .
+ **D'infos** : www.inserjeunes.education.gouv.fr



Objectifs : Le titulaire du BTS Management commercial opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Une unité commerciale est un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services. Il prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en oeuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale. Il accède à plusieurs niveaux de responsabilité, en fonction de son expérience, de la taille de l'organisation qui l'emploie et des opportunités professionnelles qui s'offrent à lui. Il peut être amené à créer ou reprendre une unité commerciale en qualité d'entrepreneur.

Insertion professionnelle : après un BTS MCO : Conseiller de vente et de services, vendeur/conseil, vendeur/conseiller e-commerce, chargé de clientèle, chargé du service client, marchandiseur, manager adjoint, second de rayon. Chef des ventes, chef de rayon, responsable e-commerce, responsable de drive. Il exerce ses activités essentiellement dans : Des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés. Des unités commerciales d'entreprises de production. Des entreprises de commerce électronique. Des entreprises de prestation de services. Ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels. **Qualités requises** : Une bonne présentation; il ne faut pas oublier que le chargé de vente représente l'entreprise et son image. Une bonne élocution, un langage clair et court. Une très bonne connaissance de son entreprise et des produits/services qu'elle propose. Un bon sens relationnel. **Alternance** : 1 semaine au CFA et une semaine en entreprise. **Poursuite d'étude** : Licence pro. **Prérequis** : Etre titulaire du bac pro commerce, bac pro, bac technologique, bac généraux. Avoir de 15 à 29 ans en contrat d'apprentissage.

Modalités pédagogiques : Mise en situation sur plateaux techniques, parcours individualisé.

Conditions de travail : Le métier de **vendeur** peut s'exercer dans tous types de commerces (alimentation, beauté, bricolage, loisirs, mode, multimédia, etc.) et de structure (boutique de quartier, chaîne de magasins, hypermarché). Le plus souvent debout, le **vendeur** peut **travailler** dans une ambiance sonore et lumineuse parfois difficile. Dans les petits commerces, il dispose de peu d'autonomie et travaille quasiment en permanence avec son patron. **Programme et matières au CFA** :

Développement de la relation client vente	Collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale. Vente conseil. Suivi de la relation client. Suivi de la qualité de services. Fidélisation de la clientèle. Développement de clientèle.
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	Elaboration et adaptation continue de l'offre de produits et de services. Agencement de l'espace commercial. Maintien d'un espace commercial. Attrayant et fonctionnel. Mise en valeur de l'offre de produits et de services. Organisation de promotions et d'animations commerciales. Conception et mise en place de la communication au sein de l'unité commerciale. Conception et mise en oeuvre de la communication commerciale externe.
Gestion opérationnelle	Fixation des objectifs commerciaux. Gestion des approvisionnements et suivi des achats. Gestion des stocks. Suivi des règlements. Elaboration des budgets. Gestion des risques liés à l'activité commerciale.
Management de l'équipe commerciale	Evaluation des besoins en personnel. Répartition des tâches. Réalisation de plannings. Organisation du travail. Recrutement et intégration. Animation et valorisation de l'équipe Evaluation des performances.

Culture générale et expression	2 H	2 H
Langue vivante étrangère + LV2	3+2	3+2
Culture économique, juridique et managériale	4	4
Développement de la relation client et vente conseil	6	5
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	5	6
Gestion opérationnelle	4	4
Management de l'équipe commerciale / Entrepreneuriat	4+2	4+2

Modalités d'évaluation : EXAMEN PONCTUEL ET CCF

- E1 Culture générale et expression Ponctuelle écrite 4h
- E21 Compréhension de l'écrit et expression Ponctuelle écrite 2 h
- E22 Compréhension de l'oral CCF
- E3 Culture économique, juridique et managériale Ponctuelle écrite 4h
- E41 Développement de la relation client et vente conseil CCF
- E42 Animation, dynamisation de l'offre commerciale CCF CCF
- E5 Gestion opérationnelle Ponctuelle écrite 3h
- E6 Management de l'équipe commerciale CCF
- EF1 Communication en Langue vivante Ponctuelle Orale
- EF3 Entrepreneuriat Ponctuelle Orale 20 mn

Certification partielle : Non

Niveau de sortie : 5

Publics : Tous publics
Tarifs : En contrat d'apprentissage et pro le coût de la formation est pris en charge à 100 % par l'OPCO de l'entreprise donc gratuit pour l'apprenant. Autres cas nous consulter.

Passerelles/équivalences : NON

Lieu de formation en BTS MCO

UFA LYCEE JEAN PERRIN
1 RUE LUCIEN SAMPAIX
78210 SAINT CYR

saintcyr@cfatrajectoire.fr



Moyens et méthodes mobilisés :

- 1 CDI
- 1 self
- 35 salles de cours.
- 8 salles informatique.
- 1 magasin de vente

Pédagogie de l'alternance :

la pédagogie de l'alternance organise les interactions entre les savoirs théoriques et les situations professionnelles rencontrées par les apprentis en entreprise, afin de favoriser la construction des compétences professionnelles constituées de savoirs, savoir faire, savoir être et de garantir le transfert des compétences.

Contacts pour une formation en BTS MCO :

CFA TRAJECTOIRE
11788423778 ☎ 01 30 96 12 35
infos@cfatrajectoire.fr



Pour postuler : Sur le site internet du CFA :

