

Brevet de technicien supérieur Management Commercial Opérationnel

BTS MCO

DIPLÔMANTE

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION

Objectif de formation

A l'issue de la formation, le titulaire du BTS MCO est capable de prendre la responsabilité opérationnelle d'un secteur ou d'un rayon. Il prend en charge la relation client ainsi que l'animation de l'offre. Il assure la gestion opérationnelle de son univers ainsi que le management de son équipe. Dans un objectif de développement des ventes en magasin et en ligne, il travaille dans un contexte d'activités commerciales digitalisées.

Programme

COMPETENCES

Bloc 1 - Développement de la relation client et vente conseil

Assurer la veille informationnelle

Réaliser des études commerciales Vendre - Entretenir la relation client

Bloc 2 - Animation, dynamisation de 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 - Évaluer l'action commerciale

Bloc 3 - Gestion opérationnelle

Gérer les opérations courantes

Prévoir et budgétiser l'activité

Analyser les performances

Bloc 4 - 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

ENSEIGNEMENTS

Langue vivante étrangère (Anglais)

Informatique commercial

Culture économique, juridique et managériale (CEJM)

Culture générale et expression (CGE)

Infos pratiques

Type de formation

Formation alternance

Public cible

Tout public

Durée

2 Années dont 1358 Heures en centre

Tarif(s) net de taxe

Alternance : formation rémunérée et coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise

Adresse

Lorient - CCI Formation

21 quai des Indes,
CS 30362,

56323 Lorient

<https://www.cci-formation-bretagne.fr/morbihan>



Les points forts de la formation

- Accompagnement à la recherche d'entreprise (ateliers / coaching). Mise en relation avec les entreprises.
- Centre de formation en plein cœur de Lorient, dans le bâtiment historique de la CCI du Morbihan.
- Rythme d'alternance : 2 jours en formation (lundi / mardi) et 3 jours en entreprise.

Les conditions d'admission

Prérequis

Le candidat devra être titulaire d'un niveau 4 (Bac) et être intéressé par la relation commerciale dans une entreprise commerciale ou de services. Aptitudes relationnelles requises.

➔ **Niveau d'entrée** : BAC - Niveau 4

➔ **Niveau de sortie** : BAC+2 - Niveau 5

Modalités d'entrée

Dès janvier dossier de candidature à retirer auprès de nos services et inscription via la plateforme Parcoursup.

L'admission est définitive après étude du dossier de candidature, entretien de motivation et de validation du projet professionnel et signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise.

Délais d'accès à la formation de juillet à décembre (en dehors de cette période nous contacter).

Pour une adaptation de la durée de la formation, nous consulter.

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

Développer la relation client et assurer la vente conseil / Animer et dynamiser l'offre commerciale / Assurer la gestion opérationnelle / Manager l'équipe / Développer sa culture générale et son expression / Pratiquer une langue vivante étrangère / Développer une culture économique, juridique et managériale / Maîtriser les outils digitaux / Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale

► ALTERNANCE

Modalités d'évaluations

Examen final

Modalités pédagogiques

Jeux de rôles et simulations. Gestion de projets en lien avec les entreprises.

Perspectives métiers

Le titulaire du BTS MCO pourra occuper les postes suivants : second de rayon, assistant chef de rayon, directeur-adjoint de magasin... animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, délégué commercial... téléconseiller... chargé d'accueil, chargé de l'administration commerciale... manager de rayon, responsable de rayon, directeur de magasin, responsable de site, responsable d'agence, chef d'agence commerciale, chef de secteur... responsable de clientèle, chef des ventes, chef de marché... administrateur des ventes, chef de caisse, responsable logistique, chef de groupe...

Pour en savoir plus sur le métier, les formations, les évolutions possibles dans la filière professionnelle et les potentialités d'embauche en Bretagne, rendez-vous sur le site CLEOR BRETAGNE en cliquant sur

<https://cleor.bretagne.bzh/>

Poursuite d'études

Le titulaire du BTS MCO pourra poursuivre en licence professionnelle ou écoles spécialisées.

En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 15/04/2024

Intitulé : BTS - Management commercial

opérationnel - MINISTRE DE

L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA

RECHERCHE

Code RNCP : 38362 - JO du 11/12/2023

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Contacts



LE COROLLER Antoine

antoine.lecoroller@morbihan.cci.fr

cci formation 56 Lorient - N° SIRET 185 600053 00234 - N° d'activité 5356P001456

21 quai des Indes, CS 30362, - 56323 Lorient

Tél. : 02 97 64 04 54 - formation.continue@morbihan.cci.fr - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/morbihan>

Les sessions



Lorient

- Rentrée le 02 septembre 2024



CCI FORMATION
BRETAGNE