

BTS Management Commercial Opérationnel

PRÉSENTATION

Le titulaire de ce BTS est formé pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale...). 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. Le BTS Management Commercial Opérationnel a donc pour objectif de former des commerciaux mais aussi des managers polyvalents ayant une compréhension globale de l'économie, de la gestion d'une entreprise.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉS

Développement de la relation client et vente conseil :

- 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
- Agencement de l'espace commercial
- Maintien d'un espace commercial attractif et fonctionnel
- Mise en valeur de l'offre de produits et services
- Organisation de promotions et d'animations commerciales
- Conception et mise en place de la communication au sein de l'unité commerciale et externe à cette dernière
- Analyse et suivi de l'activité commerciale

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
- Participation aux décisions d'investissement
- Analyse des performances
- Mise en œuvre du reporting

Management de l'équipe commerciale :

- Evaluation des besoins en personnel
- Répartition des tâches
- Réalisation des plannings
- Organisation du travail
- Recrutement et intégration
- Animation et valorisation de l'équipe
- Evaluation des performances individuelles et collectives de l'équipe
- Individualisation de la formation des membres de l'équipe

CONTACTER LE CECOF

04.74.38.91.65

integration@cecof.asso.fr

CECOF

52, av. de la Libération
01500 Ambérieu en Bugey
Tél. : 04 74 38 40 22
cfa@cecof.asso.fr

www.cecof.asso.fr

DÉBOUCHÉS / POURSUITES D'ÉTUDES

La finalité du BTS MCO est l'insertion professionnelle comme : vendeur/conseiller ; chargé de clientèle ; manager adjoint ; manager d'une unité commerciale ; manager de la relation client ; responsable de secteur, ...

Toutefois, il est possible de poursuivre en licence professionnelle ou d'intégrer une école de commerce spécialisée.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques. Les méthodes pédagogiques sont interactives et prioritairement inductives. Les séances de formation sont construites à partir des référentiels de formation et de l'expérience des apprenants en entreprise.

L'approche pluridisciplinaire est privilégiée autant que possible.

MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

PUBLIC CONCERNE ET PRE-REQUIS

Pour accéder à un BTS, il faut être titulaire d'un Baccalauréat général, technologique ou professionnel.

TARIFS

La formation est gratuite pour le bénéficiaire en apprentissage ou en contrat de professionnalisation. Le coût de la formation est intégralement pris en charge par la branche professionnelle de l'entreprise, via l'OPCO.

Code RNCP : 38362
Nom certificateur : Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche
Date d'enreg certification : 15/10/2018



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les acquis sont évalués tout au long de la formation (un bulletin par semestre) en préparation de l'examen final qui se déroule selon des épreuves pratiques, écrites et orales portant sur les enseignements généraux et professionnels reçus au cours de leur formation.

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCES À LA FORMATION

- Apprentissage
- Eligible au CPF
- Contrat de professionnalisation
- Transition Pro
- CFP
- Financement France Travail

Qualification à l'entrée	Durée de la formation	Alternance
Baccalauréat	2 ans : 1350 heures	1 semaine sur 2

Le délai maximum d'entrée en formation est de 3 mois.

PROGRAMME DE FORMATION

BTS Management Commercial Opérationnel

Culture générale et expression

Culture économique, juridique et managériale

Anglais

Atelier professionnel

Management de l'équipe commerciale

Développement de la relation client et vente conseil

Animation et dynamisation de l'offre commerciale

Gestion opérationnelle

Culture digitale

Le + du CECOF

Contenu adapté en fonction des blocs de compétences et des diplômes précédents déjà acquis.



CECOF - Centre de Formation
52, av. de la Libération - 01500 Ambérieu en Bugey
Tél. : 04 74 38 40 22 - email : cfa@cecof.asso.fr
www.cecof.asso.fr

MAJ 07/05/2024