

GROUPE I.F.T.E. IDF

INSTITUTS SUPERIEURS DE COMMERCE ET DE MANAGEMENT

QUE FAIRE APRES LE BAC ?



Personnes à mobilité réduite:
nous consulter

L'ALTERNANCE:
UNE FORMATION GRATUITE*
UN DIPLOME D'ETAT
LA SOLUTION POUR
UN EMPLOI DURABLE

Public Visé

Etudiants
Salariés
Demandeurs d'emploi
Personnels en reconversion

Modalités de financement
Contrat de professionnalisation
Contrat d'apprentissage
Dispositif Pro A
CPF / CPF de transition
Financement personnel
Stage alterné

GROUPE IFTE ONLINE

www.ifte-idf.com

Osez l'alternance!

CRETEIL

GALERIE DE L'ECHAT

92 av du général de Gaulle
2e étage

94000 Créteil

Tel: 01.43.77.77.45

contact@ifte-idf.com

AIX EN PROVENCE

Espace Beauville A

2 rue M. Ghandi

13090 Aix en Provence

Tel: 04.42.90.07.67

aix@iftesud.fr

MARSEILLE

10 PL de la Joliette

13002 Marseille,

Tel: 06.12.57.25.34

marseille@iftesud.fr

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

Diplôme d'Etat

RENTREE SEPTEMBRE 2021

OBJECTIF DE LA FORMATION

Ce Brevet de Technicien Supérieur prépare aux divers métiers de la commercialisation au sein d'unités commerciales physiques et/ou virtuelles:Vendeur(se) spécialisé(e), Manager rayon, Responsable de magasin, Chargé(e) de clientèle, Chef d'agence, Acheteur(euse), gestionnaire de stocks, Responsable d'études de marché.

Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure 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.

Le titulaire du BTS Management commercial opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.

DOMAINE DE COMPETENCES EN ENTREPRISE

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 oeuvre en permanence les applications et technologies digitales ainsi que les outils de traitement de l'information.

DEROULEMENT DE L'EXAMEN (Durée 2 ans)

Culture Générale et expression - Coef 3

Résumé, discussion, synthèse de documents

Langue Vivante 1 - Coef 3 - Ecrit et Oral

Compréhension et expression écrite et orale à partir de documents de l'actualité

Culture économique, juridique et managériale - Coef 3

Appréhender l'environnement managérial, économique, juridique

Management de l'équipe commerciale - Coef 3 Ecrit

Recruter les collaborateurs, organiser et animer l'équipe, évaluer les performances de l'équipe commerciale

Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale - Coef. 6 Oral

Veille informationnelle, études commerciales, vente, relation client

L'offre de produits et services, l'espace commercial, les performances, la communication

Gestion Opérationnelle- Coef. 3 Ecrit

Gérer les opérations courantes, prévoir et budgétiser les activités, analyser les performances

CONDITIONS D'ADMISSION

* Titulaire d'un diplôme de niveau IV (Baccalauréat)

* Réussite aux entretiens d'admissions

* Connaissance en Informatique

* Qualités requises:

- Sens de l'organisation et rigueur

- Polyvalence, prise d'initiative

- Sens du contact et de la convivialité

Coût de formation: Gratuit en alternance*

Initial possible en 1ere année uniquement: 4500€ TTC/an (sauf redoublant, 2e année en initial possible)

Rythme de l'alternance : rythme 2j en formation/3j en entreprise

*En alternance, coût pris en charge par l'OPCO de votre employeur

GROUPE IFTE Instituts Supérieurs de Commerce et de Management

Créteil: Siret 793 507 740 000 33 - NAF: 8559A

N° de Déclaration d'existence: 11 94 08824 94 - N°UAI 094 24 47Z