



BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL - MCO *Diplôme d'Etat - Bac+2*

RENTREE SEPTEMBRE 2023

Organisme certifié



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes: Actions de formation, Centre de formation par apprentissage

Personnes à mobilité réduite: nous consulter

Public Visé

Salariés
Demandeurs d'emploi
Personnels en reconversion

Modalités de financement

Contrat de professionnalisation
Contrat d'apprentissage
Disposition Pro A
CPF / CPF de transition

CRÉTEIL

GALERIE DE L'ECHAT
92 av du général de Gaulle
2e étage
94000 Créteil
Tel: 01.43.77.77.45
contact@ifte-idf.com

GROUPE IFTE ONLINE
www.ifte-idf.com

Osez l'alternance !

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.

CONDITIONS D'ADMISSION

Pré-requis

- * Titulaire d'un diplôme de niveau 4 (Baccalauréat)
- * Réussite aux entretiens
- * 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*

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

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

QUE FAIRE APRES UN BAC ?

CRÉTEIL

GALERIE DE L'ECHAT
92 av du général de Gaulle
2e étage
94000 Créteil
Tel: 01.43.77.77.45
contact@ifte-idf.com

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL - MCO *Diplôme d'Etat - Bac+2*

RENTREE SEPTEMBRE 2023

PROGRAMME (Durée 2 ans)

Programme

CULTURE GENERALE ET EXPRESSION

- Etude de techniques d'expression écrite et orale
- Etude de la langue (vocabulaire et syntaxe)
- Développement des aptitudes à l'analyse et à la synthèse
- Etude de textes selon les thèmes

LANGUE VIVANTE

- Grammaire, lexique, éléments culturels
- Production orale générale, interaction orale générale, compréhension générale de l'oral
- Compréhension générale de l'écrit
- Production et interaction écrites générales

CULTURE ECONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGERIALE

- L'intégration de l'entreprise dans son environnement
- La régularisation de l'activité économique
- L'organisation de l'activité de l'entreprise
- L'impact du numérique sur la vie de l'entreprise
- Les mutations du travail
- Les choix stratégiques de l'entreprise

DEVELOPPER LA RELATION CLIENT VENTE CONSEIL

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretenir la relation client

ANIMER ET DYNAMISER L'OFFRE DE PRODUITS ET SERVICES

- 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

GESTION OPERATIONNELLE

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

MANAGEMENT DE L'EQUIPE COMMERCIALE

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale

Examen

Epreuves	Unité	Coef	Forme	Durée
Culture générale et Expression	UE1	3	Ecrit	4h
Langue Vivante étrangère 1	UE2	3	Ecrit	2h
Sous épreuve E21	UE21	1.5		
-Compréhension de l'écrit et Expression écrite	E22	1.5	Oral	20min
Sous épreuve E22				
-Compréhension de l'oral				
Culture économique, juridique et managériale	UE3	3	Ecrit	4h
Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale	UE4	6	Oral Oral	30min 30min
Sous épreuve UE41 Développement de la relation client et vente conseil		3		
sous épreuve UE42 Animation, dynamisation de l'offre commerciale		3		
Gestion opérationnelle	UE5	3	Ecrit	3h
Management de l'équipe commerciale	EU6	3	Ecrit	2h30

GROUPE IFTE ONLINE

www.ifte-idf.com

Osez l'alternance !

GROUPE IFTE Instituts Supérieurs de Commerce et de Management

IFTE IDF Créteil: Siret 793 507 740 000 33 - NAF: 8559A N° de Déclaration d'existence: 11 94 08824 94 - N° UAI 094 2447Z