





nous consulter

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL - MCO

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), Manageur rayon, Responsable de magasin, Chargé(e) de clientèle, Chef d'agence,

Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que

Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) a pour perspective

de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.

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

Diplôme d'Etat - Bac+2

Acheteur(euse), gestionnaire de stocks, Responsable d'études de marché.

fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées.

RENTRÉE SEPTEMBRE 2024

Personnes à mobilité réduite:

Public Visé

Salariés

Demandeurs d'emploi Personnels en reconversion

DOMAINE DE COMPETENCES EN ENTREPRISE

Développer la relation avec les clients, la vente, le conseil Animer et dynamiser l'offre de produits et de services Manager l'équipe commerciale Assurer la gestion opérationnelle du point de vente Développer une culture économique, juridique et managériale Développer une culture générale et expression écrite

Modalités de financement

Contrat de professionnalisation

Contrat d'apprentissage

Disposition Pro A

CPF / CPF de transition

CRÉTEIL

6 rue Albert Einstein

94000 Créteil Tel: 01.43.77.77.45

contact@ifte-idf.com

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 convivalité

Coût de formation: Gratuit en alternance*

GROUPE IFTE ONLINE www.ifte-idf.com

Osez, l'alternance!

Rythme de l'Alternance: rythme 2j en formation/3j en entreprise 1350 heures de formation en alternance (*En alternance, coût pris en charge par l'OPCO de votre employeur)*

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





CRÉTEIL

6 rue Albert Einstein 94000 Créteil Tel: 01.43.77.77.45 contact@ifte-idf.com

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL - MCO

Diplôme d'Etat - Bac+2

RENTRÉE SEPTEMBRE 2024

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

GROUPE IFTE ONLINE

www.ifte-idf.com