

Brevet de technicien supérieur Management Commercial Opérationnel

BTS MCO

DIPLÔMANTE

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION

Objectif de formation

À 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 - Entretien de 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 commerciale

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 1350 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

Quimper - EMBA
1 Avenue de la Plage des Gueux,
Créac'h Gwen,

29000 Quimper

<https://www.emba-bs.com/>

Les points forts de la formation

- Rythme de l'alternance : 1 semaine en centre de formation, 1 semaine en entreprise
- Aide à la recherche d'entreprises (coaching)
- Mise en relation avec des entreprises (job dating)
- Après votre formation, stage possible de 3 à 6 mois en Europe, dans le cadre du programme ERASMUS +
- 60 % des formateurs sont des professionnels d'entreprise

Les conditions d'admission

Prérequis

Le candidat devra être titulaire d'un niveau IV 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

► PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations

Examen final. Validation partielle possible de certaines épreuves, capitalisable sur 5 ans. Certificateur : Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche.

Modalités pédagogiques

Une équipe pédagogique de formateurs expérimentés, tous issus du monde de l'entreprise. Formation en lien direct avec le monde professionnel, interventions de chefs d'entreprises, projets « terrain » en collaboration avec les acteurs économiques, apports théoriques, exercices, mises en situations ...

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 bachelor, licence professionnelle ou école spécialisée

En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 24/01/2025

Intitulé : BTS - Management commercial
opérationnel - Ministère de l'enseignement
supérieur 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



BARTHELEMY Elisabeth

alternance@emba-bs.com

EMBA Business School - N° SIRET 130 022 932 00334 - N° d'activité 53290897729
1 Avenue de la Plage des Gueux, Créac'h Gwen, - 29000 Quimper
Tél. : 02 98 10 16 16 - alternance@emba-bs.com - <https://www.emba-bs.com/>

Les sessions



Quimper

- Nous contacter