

Formation **BTS Management Commercial Opérationnel**

Code RNCP 34031 - Diplôme certifié Bac+2 par le ministère de l'enseignement supérieur

Le BTS MCO intègre les nouvelles compétences digitales du manager de point de vente à l'ère du numérique.

OBJECTIF DE LA FORMATION

Devenir un manager d'unité commerciale capable de piloter un point de vente de la conquête du client jusqu'à sa fidélisation, organiser et motiver son équipe, mettre en place des promotions dans un espace de vente attractif, fixer et suivre des objectifs commerciaux.

À qui s'adresse cette formation ?

- Souhaiter évoluer dans un espace de vente au contact du client.
- Devenir un manager capable de travailler en équipe.
- Avoir des qualités d'organisation, de dynamisme et le sens des responsabilités.

PRÉ-REQUIS

Un diplôme de niveau IV (Baccalauréat) ou 3 ans d'expérience professionnelle



PROGRAMME DE COURS

- Français : culture générale et expression
- Anglais
- Culture Économique Juridique et Managérial
- Mercatique
- Développement de la relation client
- Vente, conseil et animation
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe
- Pratique professionnelle en entreprise

Modalités de formation

Formation en alternance

2 jours en cours,
3 jours en entreprise
(contrat d'apprentissage)

- > Formation gratuite ;
- > Travail rémunéré à plein temps ;
- > Opportunité d'embauche après l'obtention du BTS.

Formation classique

2 jours en cours (lundi/mardi),
3 jours en entreprise ou en stage
(dans un poste en lien avec le diplôme)

- > Le travail remplace le stage obligatoire et permet d'effectuer les missions commerciales du BTS ;
- > Il permet également de financer la formation chaque mois.

Il est nécessaire de trouver une entreprise pour vous former en alternance, à temps partiel "ou en stage". Pour vous aider dans cette démarche, nous mettons en place dès la rentrée un stage de recherche d'entreprise avec aide à la rédaction de CV, recherche de poste, et simulations d'entretiens.

Nous proposons également des postes en alternance dans nos entreprises partenaires.



Après la formation ?

- Vous pouvez devenir manager d'unité commerciale, assistant chef de rayon, responsable adjoint de magasin, responsable commercial.
- Ou continuer vos études vers une licence en école de commerce ou à l'université.

Les compétences enseignées en BTS MCO

- Mener des **études commerciales**
- Développer les **ventes et les performances** de l'espace commercial
- Gérer la **relation client**
- Élaborer l'offre de produits et services
- Assurer la **gestion opérationnelle**
- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Concevoir la **communication** commerciale
- Analyser les performances

Nos enseignants sont divers, issus du monde de l'entreprise pour les matières professionnelles et de l'éducation nationale pour les matières générales.

Nous utilisons différentes méthodes pour que chaque élève puisse progresser : cours semi-magistral avec interactions, exercices en groupes, cas pratiques sur vidéos à résoudre à l'oral, exercices individuels respectant le temps d'apprentissage de chaque apprenant pour vérifier son avancement et sa

COMMENT S'INSCRIRE



- > Remplir le formulaire dans l'onglet «inscriptions» du site internet
- > Prendre rendez-vous en ligne
- > Si vous êtes accepté remettre le dossier d'inscription final

DATES / TARIFS

- > Formation en 2 ans
- > 1^{ère} année : septembre 2021 à juin 2023
- > Examen national à partir de mai 2023

TARIFS / par année

3 950 euros paiement en une fois

4 250 euros paiement en plusieurs fois