

en alternance

BTS MCO

Management Commercial
Opérationnel



BAC
+2
DIPLOME D'ÉTAT
NIVEAU 5 RNCP 38362

2 ANS
D'ÉTUDES

PRÉ-REQUIS
BAC OU
DIPLOME NIVEAU 4

2 JOURS
À L'ÉCOLE

3
EN ENTREPRISE

OBJECTIFS

Devenir un manager dans le secteur commercial, capable de piloter un point de vente (magasin, boutique, site internet ...) dans un univers marchand de plus en plus digitalisé.

De la conquête d'un client jusqu'à sa fidélisation, en sachant motiver, dynamiser son équipe et organiser son espace de vente pour atteindre les objectifs commerciaux, le BTS MCO dispense toutes les compétences d'un manager moderne et adapté aux contraintes de son temps.

VOTRE PROFIL

- 1** Dynamiques, rigoureux, à l'écoute
- 2** Ayant des qualités d'organisation et le sens des responsabilités.
- 3** Aimant le travail d'équipe et le contact client.
- 4** Vous préférez évoluer sur le terrain plutôt que dans un bureau

DEBOUCHES

- Le **BTS MCO** pour objectif de **former des managers** aptes à gérer et développer des unités commerciales, physiques ou en ligne.
- Vous pouvez devenir manager d'unité commerciale, assistant chef de rayon, responsable adjoint de magasin, responsable commercial.

COMPETENCES ENSEIGNÉES

1 Développer la relation client et assurer la vente-conseil

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Augmenter les ventes de le chiffre d'affaires du point de vente
- Gestion de la relation client

2 Animer et dynamiser l'offre commerciale

- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser et développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place

- la communication commerciale
- Évaluer l'action commerciale

3 Assurer la gestion opérationnelle

- Gérer les opérations courantes d'une unité commerciale
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances, suivre les indicateurs de son entité commerciale

4 Manager l'équipe commerciale

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances des collaborateurs commerciaux

PEDAGOGIE ALTERNANCE

Programme de formation

- Français : culture générale et expression
- Langue vivante : Anglais
- Culture Economique, Juridique et Managériale
- Management de l'équipe commerciale
- Gestion opérationnelle
- Communication & informatique
- Développement de la relation client et vente-conseil

Moyens techniques et pédagogiques

- Formation en présentiel
- Professeurs spécialisés et formateurs issus du monde professionnel
- Les cours sont disponibles en ligne sur notre plateforme Moodle
- Modules e-learning (Projet Voltaire, PIX & travaux à distance)
- Coaching individualisé (recherche d'alternance & suivi des dossiers professionnels)
- Prêt de matériels informatiques
- Ateliers de communication et informatique,
- Examens blancs réalisés par des jurys académiques

Placement en entreprise :

Nous favorisons le placement de nos étudiants en proposant leurs profils à nos partenaires de longue date, ainsi que pour des postes exclusifs réservés aux étudiants de notre établissement. Cependant, les places sont limitées, et les recruteurs ont le dernier mot, privilégiant les profils les plus motivés.

Ateliers alternance :

Nos ateliers alternance sont conçus pour vous aider à perfectionner vos CV, lettres de motivation et simulations d'entretiens. Notre objectif est d'augmenter vos chances de recrutement et de vous préparer au mieux pour le monde professionnel.

Poste en alternance

Quelques exemples de postes pour une alternance en BTS MCO :

- Conseiller de vente en boutique
- Vendeur dans une grande surface
- Vendeur dans un rayon spécialisé
- Employé polyvalent dans un espace de vente

INSCRIPTIONS

Comment s'inscrire

- 1 Remplir le formulaire « **inscriptions** » sur le site internet
- 2 Prendre rendez-vous en ligne pour un entretien d'admission
- 3 Si vous êtes accepté remettre le dossier d'inscription final

Dates et tarifs

- Formation en 2 ans
- 1^{ère} année : septembre 2024 à juin 2025
- Examen national à partir de mai 2026

Financement de la formation

- Alternance : prise en charge par l'entreprise
- Initiale : nous contacter