

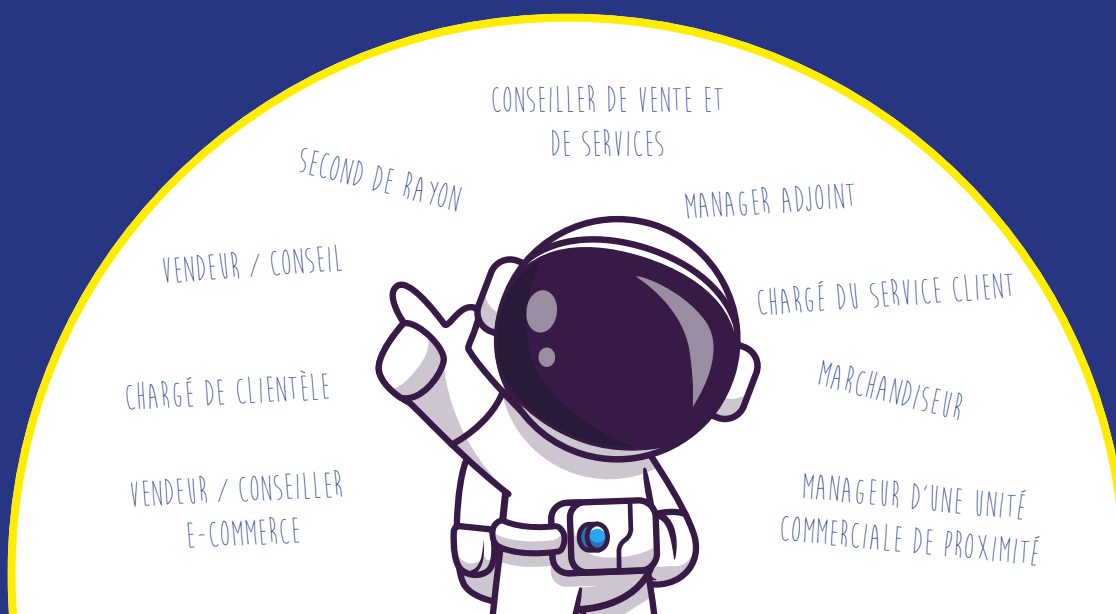
BTS

Management Commercial Opérationnel

Formation menant à l'obtention d'un Brevet de Technicien Supérieur, diplôme d'État de niveau 5 reconnue par l'État, enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles par décision du directeur général de France Compétences en date du 11 décembre 2023, délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche. (Titre RNCP 38362)

OBJECTIF DE LA FORMATION !

Le BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) forme des professionnels capables de piloter une unité commerciale, physique et/ou digitale. Les étudiants développent des compétences en relation client, animation de l'offre, gestion opérationnelle et management d'équipe afin de contribuer à la performance commerciale de l'entreprise.



RYTHME

Alternance : 2 jours école 100% présentiel / 3 jours entreprise
Formation scolaire : avec un stage en entreprise

PROGRAMME

La formation dure 2 ans soit 1 350 heures

ADMISSION

Dossier de candidature et entretien d'admission

MATIÈRES GÉNÉRALES

U1.CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

U2.LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE : ANGLAIS

U3.CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

MATIÈRES PROFESSIONNELLES

U4.1 DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL

Collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale
Vente conseil
Suivi de la relation client
Suivi de la qualité de services
Fidélisation de la clientèle
Développement de clientèle

U4.2 ANIMATION, DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

Élaboration et adaptation continue de l'offre de produits et de services
Agencement de l'espace commercial
Maintien d'un espace commercial attractif et fonctionnel
Mise en valeur de l'offre de produits et de services
Organisation de promotions et d'animations commerciales
Conception et mise en place de la communication au sein de l'unité commerciale
Conception et mise en œuvre de la communication commerciale externe de l'unité commerciale
Analyse et suivi de l'action commerciale

U5 GESTION OPÉRATIONNELLE

Fixation des objectifs commerciaux
Gestion des approvisionnements et suivi des achats
Gestion des stocks
Suivi des règlements
Élaboration des budgets
Gestion des risques liés à l'activité commerciale
Participation aux décisions d'investissement
Analyse des performances
Mise en œuvre du reporting

U6 MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

Évaluation des besoins en personnel
Répartition des tâches
Réalisation de plannings
Organisation du travail
Recrutement et intégration
Animation et valorisation de l'équipe
Évaluation des performances individuelles et collectives de l'équipe
Individualisation de la formation des membres de l'équipe

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE CERTIFICATION

Les épreuves sont ponctuelles (écrits, oraux, pratiques)

Pour être admis au BTS lors du premier groupe d'épreuves, il faut obtenir une moyenne générale d'au moins 10/20

Rattrapage :

Avoir une moyenne générale comprise entre 8/20 et 9,99/20

Avoir obtenu au moins 10/20 de moyenne aux épreuves professionnelles

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

Vendre dans un contexte omnicanal

Entretenir la relation client

Développer les performances de l'espace commercial

Gérer les opérations courantes

Animer l'équipe commerciale

**LE +
LEARNING
EXPEDITION**

POSSIBILITÉ D'UN UN SÉJOUR À
L'ÉTRANGER SUR LA BASE DU
VOLONTARIAT ET DANS LA LIMITE DES
PLACES DISPONIBLES

POUR SUIVRE À L'ESCCOM AVEC UN BACHELOR

Développement Commercial, le Bachelor Marketing Digital et Communication 360, le Bachelor Patrimoine Immobilier, le Bachelor Gestion de Projet Événementiel ou tout autre titre de niveau 6 selon les modalités d'admission.

Esccom Nice
22 rue El Nouzah
04 93 85 16 67

secretariatnice@ecole-esccom.com

Esccom Cannes
5 rue Migno
04 93 68 42 11

secretariatcannes@ecole-esccom.com