

Statuts possibles :

- Salarié en contrat de professionnalisation
- Stagiaire en contrat individuel de formation

Conditions d'accès à la formation :

- Ouvert à tous les bacheliers

Validation : Diplôme de l'Education Nationale :

- Brevet de Technicien Supérieur en Management Commercial Opérationnel



Qualités d'adaptation
Autonomie
Sens de l'organisation
Dynamisme

BTS MCO

Management Commercial Opérationnel

Fonctions

Niveau assistant :

- Conseiller de vente et de services, vendeur/conseil e-commerce, chargé de clientèle, chargé du service client, marchandiseur, manager adjoint, secon de rayon, manager d'une unité commerciale de proximité.

Niveau responsable :

- Chef des ventes, chef de rayon, responsable e-commerce, responsable de drive, responsable adjoint, manager de caisses, manager de rayons, responsable de secteur, manager d'une unité commerciale de proximité

Compétences

Afin de répondre aux exigences actuelles du monde professionnel, l'étudiant en M.C.O. doit développer des compétences :

- savoir se situer dans une organisation
- gérer la relation avec le client
- mener des opérations de mercatique relationnelle
- maîtriser les Technologies de l'Information et de la Communication
- manager une équipe
- conduire des projets
- assurer la qualité de service à la clientèle
- vendre

Profil des entreprises concernées

La formation concerne tous les emplois commerciaux qui se situent à l'intérieur d'un espace commercial repéré, au sein duquel les clients se sont déplacés : Entreprises de la grande distribution alimentaire ou spécialisées, entreprises de commerce électronique, entreprises prestataires de services (banque, assurances, immobilier location, communication, transport), services commerciaux d'entreprises de production, des associations à but lucratif.

Durée et rythme de la formation

- Salarié : professionnalisation CFC / entreprise sur 2 ans
 - Stagiaire : CFC / stage en entreprise sur 2 ans
- Dans les 2 cas Formation CFC selon calendrier prédéfini

Bilan et modalités d'évaluation

- Évaluations normatives régulières : DS - DM - BTS blancs
- Dossiers professionnels avec soutenance orale

Programme de la formation

MODULES PROFESSIONNELS

- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
 - Gestion opérationnelle
 - Management de l'équipe commerciale

MODULES GÉNÉRAUX

- Culture générale et expression française
- Communication en langues étrangères
- Culture économique, juridique et managériale

