



**BAC +2**  
**BTS**

## **BTS Management Commercial Opérationnel**

Formation en alternance ou classique- Diplôme d'Etat

### Objectif de la formation

#### Une formation professionnalisante

Le BTS MCO a pour but de vous permettre de pouvoir prendre en charge l'animation et la dynamisation de l'organisation des produits/services pour une unité commerciale. en assurant la gestion opérationnelle ainsi que le management d'une équipe commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre une politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

#### Perspectives d'emploi et de carrière

Le titulaire du BTS MCO a pour objectif de prendre en responsabilité tout ou partie d'une unité commerciale dans des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisé ; des unités commerciales d'entreprises ; des entreprises de commerce électronique ou digitale ; des entreprises de prestation de services mais également des associations de distribution de produits et/ou de services. Les métiers qui s'offrent aux titulaires d'un BTS M.C.O. sont très diversifiés :

Manager d'une unité commerciale de proximité / Manager adjoint / Conseiller de vente et de services /Vendeur-conseil / Vendeur-conseiller e-commerce / Chargé de clientèle / Chargé du service client / Marchandiseur / Second de rayon.

#### Processus d'admission

Sur dossier de candidature et entretien de motivation  
Nous vous rappelons que l'inscription définitive à la formation est soumise à l'obtention d'un BAC ou équivalent. Saint-Jean Formations vous permet de bénéficier d'ateliers CV, lettre de motivation et un coaching personnalisé pour vos entretiens.

#### Les avantages de la formation

**83%** De réussite bts muc 2019

Fort potentiel d'évolution professionnelle  
Formation avec des professionnels reconnus

### Règlement d'examen

Epreuves	Coef.	Nature	Durée
Culture générale et expression	3	Ecrite	4h
Compréhension et expression écrite en anglais	1,5	Ecrite	2h
Compréhension et expression orale en anglais	1,5	Orale	20min
Culture économique, juridique et managériale	3	Ecrite	4h
Développement de la relation client et vente conseil	3	Orale	30 min
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	3	Orale	30min
Gestion opérationnelle	3	Ecrite	3h
Management de l'équipe commerciale	3	Ecrite	2h30

### Rythmes de formation

#### En alternance

L'alternance entre des périodes pratiques et théoriques permet de se former à un métier.

Le montant de la formation est pris en charge par un organisme l'OPCO (OPérateur de COmpétences).Le contrat de professionnalisation a pour but d'acquérir une qualification professionnelle reconnue par l'état et les entreprises.

#### Les avantages de l'alternance :

- formation pratique en entreprise,
- statut de salarié,
- formation financée
- cours le lundi et le mardi

#### En formation classique (initiale)

La formation est dispensée par la partie lycéee  
En formation classique les cours sont planifiés sur 4 jours par semaine et les étudiants bénéficient des congés scolaires. Les stages sont d'une durée de 14 semaines (8 semaines sur la 1re année).

#### Les avantages d'une formation classique :

- cours 4 jours par semaine,
- statut de stagiaire,
- accompagnement individualisé,

# BTS Management Commercial Opérationnel

Formation en alternance ou classique- Diplôme d'Etat

BAC + 2



## Compétences visées

### Programme de la formation

Le BTS Management Commercial Opérationnel est conçu autour de quatre pôles de compétences :

#### 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

#### Animation et dynamisation de l'offre commerciale

Elaboration 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 sur l'unité commerciale

Conception et mise en œuvre de la communication externe de l'unité commerciale

Analyse et suivi de l'action

#### Gestion opérationnelle

Fixation des objectifs commerciaux

Gestion des approvisionnements et suivi des achats

Gestion des stocks

Suivi des règlements

Elaboration des budgets

Gestion des risques liés à l'activité commerciale

Participation aux décisions d'investissement

Analyse des performances

Mise en œuvre du reporting

#### Management de l'équipe commerciale

Evaluation des besoins en personnel

Répartition des tâches

Réalisation de plannings

Organisation du travail

Recrutement et intégration

#### Matières enseignées

Culture générale et expression

Langue vivante étrangère ANGLAIS

Culture économique, juridique et managériale

Développement de la relation client et vente conseil

Animation et dynamisation de l'offre commerciale

Gestion opérationnelle

Management de l'équipe commerciale

#### Poursuite d'études

A l'issue du BTS vous avez la possibilité de continuer sur une année en licence puis intégrer un master.

Intégrer une école de commerce

Vous avez également la possibilité si vous le souhaitez de poursuivre vos études avec une troisième année en intégrant un cursus licence (BTS+1an) ou Bachelor puis continuer sur un master. Ces diplômes vous ouvriront la porte à de plus grandes responsabilités.

