

BTS M.C.O.

Management Commercial Opérationnel

OBJECTIFS

- Former de futurs responsables d'une unité commerciale (*) de petite taille ou d'une partie de structure plus importante dans des secteurs variés (grande distribution, petit commerce en réseau, franchise, agence commerciale, banques, assurances, services, site Internet marchand, ...).
- En fonction de la taille de l'entreprise, il peut être : chef de rayon, directeur adjoint de magasin, animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, responsable e-commerce, vendeur-conseil, téléconseiller, responsable d'agence, manager de caisses, chef des ventes, ...).

(*) **Unité commerciale** : lieu physique ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services.



PERSPECTIVES



- Prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale avec des missions :
 - de management de l'équipe,
 - de gestion opérationnelle de l'unité commerciale,
 - de gestion de la relation client,
 - d'animation et dynamisation de l'offre.
- La poursuite d'études :
 - en Licence Professionnelle
 - en licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion)
 - en école supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée (écoles du réseau EGC, formations Négoventis, ...) par le biais des admissions parallèles (concours)

THEMES ABORDES

Formation pratique en stage

- **14 semaines de stage réparties sur les deux années de formation.**
- La formation en entreprise permet d'acquérir des compétences qui seront validées en cours de formation (CCF) dans 3 épreuves du BTS.
- Elle assure un lien permanent entre formation théorique et savoir-faire professionnels.

Enseignements professionnels

Ils ont pour objectif de vous faire acquérir les outils nécessaires au management et au pilotage opérationnel d'une unité commerciale :

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

Formation théorique générale

Au-delà des aptitudes que la formation doit développer (dynamisme, sens des relations, rigueur, ...), celle-ci a pour objectif de vous faire acquérir un esprit et une démarche mercatique, une **solide culture générale, économique et juridique.**

Elle a également pour objectif de vous faire acquérir la maîtrise d'une ou deux **langues vivantes étrangères**, atout indispensable pour une insertion professionnelle réussie.

HORAIRES :

28 heures de cours hebdomadaires dont 13 heures de TD.

Enseignements généraux : 9 H

Enseignements professionnels : 19 H