



# BTS Management Commercial Opérationnel

**PÉRIODE DE FORMATION** Septembre à juin

**DURÉE** 2 ans

## CONTENU DE LA FORMATION

### DOMAINE GÉNÉRAL

- ❖ Culture générale et expression U1
- ❖ LVE1 Anglais U21 et U22
- ❖ Culture économique, juridique et managériale U3

### Sont aussi inclus au sein de cette formation

- ❖ Techniques de recherche d'emploi
- ❖ Égalité professionnelle.

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

**Gérer une relation clientèle dans son intégralité.**

**Assurer l'optimisation d'une démarche commerciale.**

**Manager une équipe.**

### OBJECTIFS METIER

Le titulaire du brevet de technicien supérieur Management commercial opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale (physique et/ou virtuelle). Il prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.

### DOMAINE PROFESSIONNEL

- ❖ Développer la relation client et assurer la vente conseil U41
- ❖ Assurer la veille informationnelle
- ❖ Réaliser des études commerciales
- ❖ Vendre
- ❖ Entretenir la relation client
- ❖ Animer et dynamiser l'offre commerciale U42
- ❖ Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- ❖ Organiser l'espace commercial
- ❖ Développer les performances de l'espace commercial
- ❖ Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- ❖ Évaluer l'action commerciale
- ❖ Assurer la gestion opérationnelle U5
- ❖ Gérer les opérations courantes
- ❖ Prévoir et budgétiser l'activité
- ❖ Analyser les performances
- ❖ Manager l'équipe commerciale U6
- ❖ Organiser le travail de l'équipe commerciale
- ❖ Recruter des collaborateurs
- ❖ Animer l'équipe commerciale
- ❖ Evaluer les performances de l'équipe commerciale

## PARTICULARITÉS DU CENTRE

un suivi individuel en centre et en entreprise par stagiaire et par semestre



### ÉVALUATION DE LA FORMATION

Epreuves écrites et orales selon réglementation examen

Dossier professionnel

Evaluation en situation professionnelle



### LIEU DE FORMATION

UFA AREP 56  
4 rue des ormes  
56 270 PLOEMEUR

UFA AREP 56  
3 allée des Fougères  
56 610 ARRADON



### RENSEIGNEMENT

Pédagogique :  
Solenn GIGOU  
s.gigou@arep56.fr

Administratif :  
Sandie Jaglin  
s.jaglin@arep56.fr



### ACCESSIBILITÉ



La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Nous consulter pour définir les modalités de l'accueil.



### DATE DE MISE A JOUR

AVRIL 2021

## MODALITES PEDAGOGIQUES

- ✓ Apports théoriques
- ✓ Mise en situation professionnelle en atelier /plateaux techniques
- ✓ Réalisation de travaux collaboratifs
- ✓ Echanges de pratiques
- ✓ Travaux dirigés
- ✓ Etudes de cas

## PREREQUIS ET RECRUTEMENT

### PREREQUIS

- ✓ Être âgé(e) de 16 à 29 ans révolus pour un contrat d'apprentissage (15 ans si classe de 3ème validée)
- ✓ Être titulaire d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel ou d'un diplôme de niveau équivalent (4)

### RECRUTEMENT

- ✓ Étude du dossier de candidature (curriculum vitae, lettre de motivation)
- ✓ Entretien de motivation
- ✓ Tests de pré-sélection en français et calculs commerciaux

## DURÉE, CENTRE DE FORMATION & ENTREPRISE

1350 heures en centre de formation et 1940 heures en entreprise, congés payés déduits

## PRISE EN CHARGE

Prise en charge par l'OPCO (Opérateur de Compétences) dont dépend l'entreprise d'accueil

### POURSUITE DE FORMATION POSSIBLE

Toutes autres formations bac+3 dans le domaine du commerce et marketing (ex : Licence Management / Licence professionnelle Marketing / Bachelor Marketing / Bachelor Merchandising et Management Commercial)

### VALIDATION

Brevet de Technicien Supérieur Management Commercial Opérationnel

RNCP 34031