



BTS Management Commercial Opérationnel

PÉRIODE DE FORMATION Septembre à août

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
- ❖ Mobilité à l'international UF2

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

Une structure à taille humaine

Partenariats avec la Cité des Métiers de Ploufragan et avec les entreprises

Mobilité à l'international



ÉVALUATION DE LA FORMATION

Contrôle en Cours de Formation (CCF)
Et ponctuel selon les épreuves

Evaluation en situation professionnelle



LIEU DE FORMATION

UFA St-Brieuc Pôle Supérieur
47 Bd Laennec
22000 SAINT-BRIEUC



RENSEIGNEMENT

Françoise HAMOURY – HOUZE
02 96 94 31 11
francoise.hamoury@polesup22.com



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

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

RECRUTEMENT

- ✓ Information collective
- ✓ Dossier de candidature
- ✓ Test de positionnement

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