



BTS Management Commercial Opérationnel

PÉRIODE DE FORMATION

Septembre à juin

DURÉE

2 ans si entrée en première année
1 an si entrée en deuxième année

CONTENU DE LA FORMATION

DOMAINE GÉNÉRAL

- ❖ Culture générale et expression : 140 h
- ❖ Anglais commercial : 210h
- ❖ Mobilité à l'international : 84h (déplacement professionnel de 2 semaines à Londres)

Sont aussi inclus au sein de cette formation

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

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Le BTS MCO vous permettra d'acquérir les connaissances techniques et savoir-faire pour :

- ❖ Accueillir, conseiller et fidéliser la clientèle
- ❖ Vendre des produits ou services répondant aux attentes des clients
- ❖ Participer au management de l'unité commerciale
- ❖ Gérer et animer l'offre de produits ou services de l'unité commerciale

OBJECTIFS METIER

Le titulaire de ce BTS se positionne sur des postes évolutifs.

Il débute sa carrière en tant qu'adjoint au responsable de rayon, adjoint au responsable de boutique, assistant commercial, commercial, téléconseiller.

Il est capable d'évoluer très rapidement vers plus de responsabilités notamment au niveau managérial.

DOMAINE PROFESSIONNEL

1. Développer la relation client et assurer la vente conseil U41 (160h)

- ❖ Assurer la veille informationnelle
- ❖ Réaliser des études commerciales
- ❖ Vendre
- ❖ Entretenir la relation client

2. Animer et dynamiser l'offre commerciale U42 (200h)

- ❖ 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

3. Assurer la gestion opérationnelle U5 (140h)

- ❖ Gérer les opérations courantes
- ❖ Prévoir et budgétiser l'activité
- ❖ Analyser les performances

4. Manager l'équipe commerciale U6 (140h)

- ❖ Organiser le travail de l'équipe commerciale
- ❖ Recruter des collaborateurs
- ❖ Animer l'équipe commerciale
- ❖ Évaluer les performances de l'équipe commerciale

PARTICULARITÉS DU CENTRE

Un entretien de pré recrutement dès réception du dossier de candidature
Un accompagnement à la recherche d'entreprises et à l'évolution dans le métier au cours des 2 années
L'organisation de mises en situations professionnelles et d'examens blancs pour réussir
Un suivi personnalisé au centre de formation et en entreprise
Une initiation à la création d'entreprise avec **Entreprendre Pour Apprendre**
De nombreux partenaires : grande distribution, magasins spécialisés, e-commerce...



ÉVALUATION DE LA FORMATION

Formation validée par le BTS MCO, diplôme Education Nationale constitué de 6 Unités constitutives.

Le CFA est habilité, pour les candidats en contrat d'apprentissage, à évaluer les unités en Contrôle en Cours de Formation (CCF).

Ce BTS est également accessible par la voie de la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE).



LIEU DE FORMATION

The Land, rue Fernand Robert
35000 Rennes



RENSEIGNEMENT

02 99 59 34 94

contact@the-land.bzh

pole.sup@st-exupery.org



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

JANVIER 2023

Tél. 02 22 06 06 13
cfa.ecb@enseignement-catholique.bzh
9 Rue Franz Heller - 35700 Rennes
www.cfa-ecb.fr

MODALITES PEDAGOGIQUES

- ✓ Apports théoriques
- ✓ Mise en situation professionnelle
- ✓ Réalisation de travaux collaboratifs
- ✓ Travaux dirigés

PREREQUIS ET RECRUTEMENT

PREREQUIS

- ✓ Être titulaire d'un BAC général, technologique ou professionnel ou BAC pro métier vente ou animalerie (ou tout BAC+1)
- ✓ Disposer des aptitudes suivantes : sens du relationnel, prise d'initiatives, capacités d'organisation et d'adaptation, sens des responsabilités
- ✓ Signer un contrat d'apprentissage avec une entreprise

RECRUTEMENT

- ✓ Offre de formation présente sur www.parcoursup.fr Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

DURÉE, CENTRE DE FORMATION & ENTREPRISE

Un programme par alternance réparti sur deux ans : 1 350 à 1 385 heures de cours sur les 2 années de formation.

Alternance :

•2 jours en formation / 3 jours en entreprise

PRISE EN CHARGE

Dans le cadre d'un contrat (apprentissage ou professionnalisation) prise en charge par l'OPCO (Opérateur de Compétences) dont dépend l'entreprise d'accueil.

Autres publics : sur devis

Devis : nous consulter

POURSUITE DE FORMATION POSSIBLE

Toutes autres formations bac +3 dans le domaine du commerce et marketing.

VALIDATION

Brevet de Technicien Supérieur Management Commercial Opérationnel

RNCP 34031

