



BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Bac+2 - Diplôme Éducation Nationale - Niveau III

DURÉE 2 ANS

Le BTS Management Commercial Opérationnel - BTS MCO vous forme pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site internet marchand...).

Dans ce cadre, vous pouvez remplir les missions suivantes : management de l'équipe, gestion opérationnelle de l'unité commerciale, gestion de la relation client, animation et dynamisation de l'offre.

CONDITIONS D'ADMISSION

ÊTRE TITULAIRE :

- D'un BAC
- D'un Niveau BAC ou titre IV

POSSIBILITÉS D'ADMISSION

- Formation initiale
- Alternance
- VAE (Validation des acquis de l'expérience)

Admission sur dossier de candidature, tests & entretien.



BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Bac+2 Diplôme Éducation Nationale - Niveau III

DURÉE 2 ANS

LES MISSIONS

- Organisation & gestion des activités commerciales
- Réflexion stratégique et définition des objectifs commerciaux
- Choix des politiques de vente
- Actions commerciales
- Assister et former les utilisateurs aux outils de vente
- Conquérir et fidéliser un portefeuille client
- Développer l'unité commerciale : réseaux de distribution, communication
- Réalisation de contacts commerciaux
- Développer les activités commerciales via les nouvelles technologies et la digitalisation

LES DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Conseiller de vente et de service
- Vendeur/Conseiller - Vendeur/Conseiller e-commerce
- Chargé de clientèle
- Merchandiseur
- Manager adjoint
- Second de rayon
- Manager d'une unité commerciale de proximité

LE PROGRAMME

Matières Générales :

- Économie
- Droit
- Management des entreprises
- Culture générale et expression
- Langue Etrangère (Anglais)

Matières Professionnelles :

- Marketing
- Management des unités commerciales
- Gestion des unités commerciales
- Communication
- Analyse de la conduite commerciale
- Projet de développement commercial

Épreuves	Coefficient	Forme & Durée
Culture Générale et expression	3	Écrit - 4h
LV1 - Anglais	1,5 - 1,5	Écrit - 2h / Oral - 20 min
CEJM (Culture économique, juridique et managériale)	3	Écrit - 4h
Développement de la relation client, vente - conseil	3	Oral - 30 min
Animation et mise en dynamique de l'offre commerciale	3	Oral - 30 min
Gestion Opérationnelle	3	Écrit - 3h
Management de l'équipe commerciale	3	Écrit - 2h30
Option LV2 (Espagnol, Italien, Russe)	1	Oral - 20 min