

NOTRE OBJECTIF VOTRE RÉUSSITE

BTS MCO

DIPLÔME D'ÉTAT - RNCP N°34031 - QUALIFICATION DE NIVEAU 5
DATE D'ÉCHÉANCE DE L'ENREGISTREMENT : 01/01/2024



PRÉREQUIS

Après avoir obtenu un diplôme de niveau BAC, les portes du BTS s'ouvrent à vous.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- L'activité du titulaire du BTS MCO s'exerce auprès de la clientèle actuelle et potentielle de l'entreprise.
- Le titulaire du BTS MCO maîtrise les techniques essentielles de management opérationnel, de gestion et d'animation commerciale, il a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de l'unité commerciale.
- 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.
- Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en oeuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

COMPÉTENCES NÉCESSAIRES

- Vendre, animer et dynamiser l'offre commerciale
- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et services
- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale et évaluer les performances
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique

NOUS CONTACTER

☎ 04 94 454 438 / 07 81 83 93 95

✉ fabrik@tetedaffiche.fr

🌐 www.fabriktetedaffiche.fr

📍 153 Avenue André Citroën, 83600 Fréjus

PROGRAMME

- **Matières générales**
 - Culture générale et expression
 - Anglais
 - CEJM (Culture économique, Juridique et Managériale)
- **Matières professionnelles**
 - Développement de la relation client et vente conseil
 - Animation et dynamisation de l'offre commerciale
 - Gestion opérationnelle
 - Management de l'équipe commerciale

DURÉE

1 350 heures réparties sur deux ans pour une formation par apprentissage.
2 jours au CFA - 3 jours en entreprise.

En formation initiale, vous devrez effectuer un stage en entreprise :

- 4 semaines consécutives la première année,
- 10 semaines consécutives la deuxième année.

MODALITÉS

Vous serez amené à passer un entretien et un test d'entrée.

Une fois sélectionné, vous pourrez déposer un dossier de candidature qui sera minutieusement examiné.

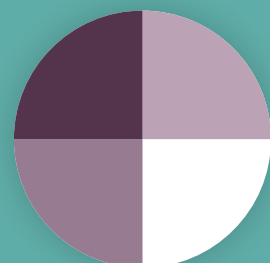
Lors d'un entretien final, nous vous confirmerons votre inscription et nous élaborerons une fiche de recherche d'entreprise.

DÉLAIS D'ACCÈS

De 8 jours à 6 mois en fonction de la contractualisation.

NOS ATOUTS

- Un important réseau d'entreprises partenaires
- Des intervenants professionnels et spécialisés dans le commerce
- Une grande école qui forme les leaders et chefs d'entreprise de demain
- Une cohésion entre étudiants, formateurs et une administration incroyable.



DÉBOUCHÉS DU DIPLÔME

Le titulaire du BTS MCO est opérationnel dès sa sortie d'études. Il peut être employé dans des entreprises de toutes tailles et de toutes sortes. Il peut être salarié ou indépendant.

En fonction de la taille de l'entreprise et de son expérience il peut être : chef des ventes, chef de rayon, responsable e-commerce, responsable de drive, responsable adjoint, manager de rayon(s), manager de la relation client, responsable de secteur, de département, manager d'une unité commerciale ,...

Poursuite d'études :

Le BTS MCO conduit à la vie active mais permet également d'accéder à un BAC+3.

Avec un bon dossier le titulaire du BTS MCO peut poursuivre ses études principalement vers la licence professionnelle Marketing et Commerciale (en initiale ou en alternance).

MISSIONS PRINCIPALES

Au cours de votre BTS MCO, vous serez amené à :

- La mise en place des actions commerciales (promotions, fidélisations, ...)
- La création et le déploiement des enquêtes de satisfaction
- La constitution et la mise en place des rayons/zones de vente dans les espaces commerciaux
- Le suivi des tableaux de bord et le pilotage des équipes selon des objectifs précis
- La gestion des stocks de marchandises ou la livraison de produits pour la clientèle
- La prospection de nouveaux fournisseurs et partenaires commerciaux
- La proposition aux clients existants de nouvelles offres afin d'augmenter les ventes et de générer du upsale (ou vente additionnelle)
- La gestion et le management du service après-vente.

LA FABRIK DES LEADERS DE DEMAIN

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Afin d'aider l'alternant(e) à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre. (Évaluation en centre de formation, évaluation en entreprise par le biais d'entretiens, entretiens individuels d'évaluations).

RÈGLEMENT D'EXAMEN

ÉPREUVES	COEF.	FORME	DURÉE
Culture générale et expression	3	Ponctuelle écrite	4h
Communication en langue vivante étrangère	3		
Compréhension de l'écrit et expression écrite	1,5	Ponctuelle écrite	2h
Compréhension de l'oral et production orale en continu et en interaction	1,5	Ponctuelle orale	20min (+ 20 min*)
Culture économique, juridique et managériale	3	Ponctuelle écrite	4h
Développement de la relation client et vente conseil et animation, dynamisation de l'offre commerciale	6		
Développement de la relation client et vente conseil	3	Ponctuelle orale	30min
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	3	Ponctuelle orale	30min

*Temps de préparation

MÉTHODES MOBILISÉES

Formation 100% en présentiel par la voie de l'apprentissage.

Méthode pédagogique : exposés, cas concrets, pédagogie active et entraînements de mise en situation.

TARIFS

Pour consulter les tarifs de prise en charge des formations en apprentissage, cliquez sur le lien suivant : https://www.francecompetences.fr/app/uploads/2022/09/Référentiel-NPEC-_01092022-1.zip

Dans le cadre d'une formation en initiale, prise en charge à partir de 5 344€.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Afin d'aider l'alternant(e) à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre.

(Évaluation en centre de formation, évaluation en entreprise par le biais d'entretiens, entretiens individuels d'évaluations).

POSSIBILITÉ DE VALIDER UN OU DES BLOCS DE COMPÉTENCES

Vous pouvez valider un ou des blocs de compétences suivant votre parcours. Pour obtenir votre diplôme il vous faut valider l'intégralité des blocs de compétences. Chaque cas étant différent, merci de nous contacter pour un entretien.

PASSERELLE

Pour consulter les passerelles accessibles depuis ce diplôme consulter le lien suivant : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34031/>

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Document mis à jour le : 01/08/2022