

management gestion services

BTS MCO Management Opérationnel Commercial

Le titulaire du BTS Opérationnel Commercial a pour but de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.

Une unité commerciale est un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services : magasin, supermarché, hypermarché, agence ou service commercial, commerce électronique, prestation de service, association à but lucratif dans tous les secteurs d'activité (sport, mode, informatique, banque...)

Dans ce cadre, 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.

La polyvalence de ses missions s'inscrit dans un **contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale**, mais également dans un contexte omnicanal (tous les canaux de contact et de vente de l'unité commerciale sont sollicités et intégrés entre eux).

Le titulaire du BTS MCO exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel.

> TYPE DE FORMATION

Formation en alternance : contrat de professionnalisation et contrat d'apprentissage.

> OBJECTIFS

Former de futurs managers commerciaux capables de prendre en charge la responsabilité d'une unité commerciale.

> MÉTIERS VISÉS

En fonction de la taille de l'entreprise, il peut être chef de rayon, directeur adjoint de magasin, animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur-conseil, téléconseiller, responsable d'agence, chef de caisse, chef de groupe, etc.

> PUBLIC

Alternants en contrat d'apprentissage

Alternants en contrat de professionnalisation

Salarié en formation continue ou en congé individuel de formation

> PRÉ-REQUIS

Être titulaire du baccalauréat ou d'un diplôme équivalent homologué niveau IV.

> QUALITÉS

- Excellente motivation pour la gestion et l'animation commerciale,
- Sens des responsabilités et aptitudes au travail en équipe
- Sens du service rendu au client.

> COÛT DE LA FORMATION

Gratuite, prise en charge par l'OPCO





BTS MCO

Management Opérationnel Commercial

> PROGRAMME

> Enseignement Général :

- Culture générale et expression
- LV1 Anglais / Espagnol
- Culture économique, juridique et managériale

> Enseignement Technologique et Professionnel :

- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Développement de la relation client et vente conseil

> RYTHME / DURÉE

- Formation sur 2 ans
- 1100h de formation en contrat professionnel
- 1350h de formation en contrat d'apprentissage
- Alternance de 2 jours en formation, 3 jours en entreprise.

> VALIDATION DE LA FORMATION

BTS : Diplôme National d'État de Niveau bac+2 (niveau V)
Passage des épreuves en ponctuel

> POURSUITE D'ÉTUDE

*Si vous souhaitez continuer vos études, c'est possible !
Le choix est vaste :*

- Les écoles de commerce et de gestion en admissions parallèles;
- Les Licences Pro dans le secteur des ressources humaines, de la gestion et du commerce;
- La Licence en économie et gestion;
- DEES Marketing, DESS Assistant RH, DESS Communication, DESS Management et gestion PME.

> NOS SPÉCIFICITÉS

- Accompagnement public en situation de handicap
- Accompagnement individualisé
- Accueil de sportifs de haut et bon niveau
- Des projets motivants
- Un solide réseau de partenaires professionnels
- Plateforme informatique pro (La Fabrique, EBP, ...)

> DÉMARCHES

- Dossier de candidature
- Entretien individualisé ou collectif
- Tests de positionnement
- Accompagnement dans la recherche d'entreprise



CONTACT

Bât. 6 Rue des Terres Neuves - 33130 Bègles
<https://campus-sv.fr> - secretariat@campus-sv.fr - 05 32 74 05 74
Siège social : 47 rue des Sablières - CS 21236- 33074 Bordeaux Cedex