

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 lieux 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...)

TYPE DE FORMATION

> INITIALE ET ALTERNANCE

Contrat de professionnalisation et contrat d'apprentissage

OBJECTIFS

Prendre en charge la relation client dans sa globalité, animer et dynamiser l'offre. Assurer la gestion opérationnelle de l'unité commerciale. Assurer le management de son équipe commerciale.

MÉTIERS VISÉS

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

La polyvalence de ses missions 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**, mais également dans un contexte omnical (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.

PUBLIC

- > Alternants en contrat d'apprentissage,
- > Alternants en contrat de professionnalisation,
- > Salarié en formation continue ou en congé individuel de formation

QUALITÉS

- > 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



NOS LABELS & PARTENAIRES





BTS MCO

Management Opérationnel Commercial
N° fiche : R0CP38362

PROGRAMME

> ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

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

> ENSEIGNEMENT TECHNOLOGIQUE ET PROFESSIONNEL

Gesiton opérationnelle
Management de l'équipe 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

2 jours en formation, 3 jours en entreprise.

VALIDATION DE LA FORMATION

Diplôme National d'État de niveau bac+2 (niveau V)

En cas d'échec à l'examen, possibilité de conserver à votre demande toutes notes supérieures à 10 et d'être dispensé des matières correspondante en centre de formation.

POURSUITE D'ÉTUDES

> CONTINUEZ VOS ÉTUDES AVEC UN VASTE CHOIX

Écoles de commerce et de gestion en admissions parallèles,
Licences Pro dans le secteurs des ressources humaines,
de la gestion et du commerce,
Licence économique et gestion,
DEES Marketing, DESS Assistant RH, DESS Communication,
DESS Managements et gestion PME.

NOS ATOUTS CAMP⁺

- > Accompagnement du public en situation de handicap,
- > Accompagnement individualisé,
- > Accueil des sportifs de haut et bon niveau,
- > Des projets motivants,
- > Un solide réseau de partenaires professionnels

DÉMARCHES

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

PRÉ-REQUIS

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

NOUS CONTACTER

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