



BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL



PRESENTATION

DESRIPTIF

Le titulaire du brevet de technicien supérieur Management commercial opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une 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 œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale. Il exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel.

OBJECTIFS

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

PRÉREQUIS ET CONDITIONS D'ACCÈS

Être titulaire d'un diplôme ou titre de niveau 4 (équivalent Bac), tel que Baccalauréat général, technologique ou professionnel ou Titre professionnel ou diplôme équivalent de niveau 4 ou avoir un niveau Bac avec expérience professionnelle significative dans le secteur commercial ou la relation client (possible via VAPP - validation des acquis professionnels et personnels).

Avoir un bon niveau de communication écrite et orale.

Des compétences de base en mathématiques et outils bureautiques sont souvent recommandées.



DUREE

1350 h en formation

Formation hybride, en présentiel et en distanciel



TARIF

16000 € TTC

Plusieurs financements possibles



CERTIFICATION

Cette formation prépare au BTS Management Commercial Opérationnel (MCO), diplôme national de niveau 5 (équivalent Bac+2), délivré par le Ministère de l'Enseignement supérieur.

Ce diplôme est enregistré au Répertoire National des Certifications

Professionnelles sous le code **RNCP 38362**.

RÉSERVEZ VOTRE PLACE
DÈS MAINTENANT SUR :
inscription@formaskill.fr

OU PAR TÉLÉPHONE
07 45 202 202



COMPÉTENCES VISÉES

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser et exploiter des études commerciales
- Vendre dans un contexte omnicanal
- Entretenir la relation client
- 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
- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances
- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Secteurs d'activités :

Le titulaire du BTS Management commercial opérationnel exerce ses activités essentiellement dans des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés : des unités commerciales d'entreprises de production, des entreprises de commerce électronique, des entreprises de prestation de services, des associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services. Ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels.

Type d'emplois accessibles :

Conseiller de vente et de services, Vendeur/conseiller e-commerce, Chargé de clientèle, Chargé du service client, Merchandiser, Manager adjoint, Second de rayon, Manager d'une unité commerciale de proximité.

Avec de l'expérience : Chef des ventes, Chef de rayon, Responsable e-commerce, Responsable de drive, Responsable adjoint, Manager de caisses, Manager de rayon(s), Manager de la relation client, Responsable de secteur, de département, Manager d'une unité commerciale.





MÉTHODOLOGIE

Cours magistraux pour transmettre les connaissances théoriques.

Études de cas pratiques basées sur des situations réelles d'entreprise.

Travaux dirigés (TD) pour approfondir les notions vues en cours.

Mises en situation professionnelles (jeux de rôle, simulations de négociation, gestion d'équipe).

Projets tutorés visant à travailler en groupe sur des problématiques commerciales concrètes.

Utilisation d'outils numériques et logiciels spécifiques (CRM, outils de gestion, tableurs).

Stages en entreprise pour confronter la théorie à la pratique professionnelle.

Auto-apprentissage et travail personnel pour développer l'autonomie.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Épreuves écrites (culture générale, management, économie, droit, gestion opérationnelle...)

Épreuves orales, notamment en langues vivantes et pour la présentation de projets professionnels

Contrôle en cours de formation (CCF) pour les candidats en formation continue ou alternance

Évaluation de stages à travers un rapport de stage et sa soutenance

Projet de développement de l'unité commerciale, évalué à l'oral

Dossier professionnel et soutenance pour certains modules professionnels





MODULES DE FORMATION

Développement de la relation client et vente conseil

- Accueillir, conseiller et accompagner le client.
- Mener des entretiens de vente en face à face ou à distance.
- Fidéliser le client à travers un suivi personnalisé.
- Mettre en œuvre des techniques de négociation adaptées

Animation et dynamisation de l'offre commerciale

- Mettre en valeur les produits et services (merchandising, digital).
- Construire et adapter l'offre commerciale.
- Organiser des actions promotionnelles et événementielles.
- Développer les ventes en utilisant les canaux physiques et digitaux.

Gestion opérationnelle

- Suivre les indicateurs de performance (CA, marges, stocks).
- Gérer les approvisionnements et les flux.
- Organiser et planifier l'activité commerciale.
- Utiliser des outils numériques de gestion et de suivi.





MODULES DE FORMATION

Management de l'équipe commerciale

- Recruter et intégrer de nouveaux collaborateurs.
- Animer et motiver une équipe.
- Planifier et répartir les tâches.
- Évaluer les performances individuelles et collectives.

Enseignements transversaux

- Culture générale et expression : maîtrise de la communication écrite et orale.
- Langue vivante étrangère : compréhension, expression et négociation en contexte professionnel.
- Culture économique, juridique et managériale (CEJM) : analyser un contexte économique et juridique pour orienter la stratégie commerciale.



Contactez notre expert !

- 1 Validation de votre projet de formation
- 2 Validation de votre dispositif de financement
- 3 Accompagnement personnalisé
- 4 Inscription en formation

✉ Email :

inscription@formaskill.fr

☎ Téléphone :

07 45 202 202

