

Formation Initiale et Alternance

EMPLOIS VISES

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

ADMISSION

Les bacheliers généraux et technologiques peuvent postuler à cette formation ainsi que les bacs professionnels (toutefois, en formation initiale le bac pro commerce est plus adapté).

FORMATION

4 BLOCS DE COMPETENCES :

<p>Bloc de compétences 1 :</p> <p><i>Développer la relation client et assurer la vente conseil</i></p> <p>Assurer la veille informationnelle</p> <p>Réaliser des études commerciales</p> <p>Vendre</p> <p>Entretenir la relation client</p>	<p>Bloc de compétences 2 :</p> <p><i>Animer et dynamiser l'offre commerciale</i></p> <p>Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services</p> <p>Organiser l'espace commercial</p> <p>Développer les performances de l'espace commercial</p> <p>Concevoir et mettre en place la communication commerciale</p> <p>Évaluer l'action commerciale</p>	<p>Bloc de compétences 3 :</p> <p><i>Assurer la gestion opérationnelle</i></p> <p>Gérer les opérations courantes</p> <p>Prévoir et budgétiser l'activité</p> <p>Analyser les performances</p>	<p>Bloc de compétences 4 :</p> <p><i>Manager l'équipe commerciale</i></p> <p>Organiser le travail de l'équipe commerciale</p> <p>Recruter des collaborateurs</p> <p>Animer l'équipe commerciale</p> <p>Évaluer les performances de l'équipe commerciale</p>
--	--	--	--

DISCIPLINES GENERALES ENSEIGNEES

Au cours des deux années, les étudiants abordent les disciplines suivantes :

- Culture générale et expression
- Communication en langues vivantes étrangères
 1. Anglais
 2. Espagnol-Allemand ou Italien (selon effectifs)
- Culture économique, juridique et managériale



* **En formation initiale :**

Au cours des deux années, les étudiants effectuent 14 à 16 semaines de stage.

Le stage en milieu professionnel a pour objectif de permettre à l'étudiant d'acquérir et/ou d'approfondir des compétences professionnelles en situation réelle de travail et d'améliorer sa connaissance du milieu professionnel et de l'emploi.

* **En formation par alternance :**

Immersion complète au sein de l'entreprise avec la signature d'un contrat de professionnalisation entre le jeune et l'entreprise pour une durée de 2 ans (statut de salarié).

L'EXAMEN

Epreuves	Unité	Coef.	Forme	Durée
E1 Culture générale et expression	U1	3	Ponctuelle écrite	4h
E2 Communication en langue vivante étrangère	U2	3		
E21 Compréhension de l'écrit et expression écrite	U21	1,5	Ponctuelle écrite	2 h
E22 Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction	U22	1,5	CCF 1 situation d'évaluation	CCF 20 min (* 20 mn)
E3 Culture économique, juridique et managériale	U3	3	Ponctuelle écrite	4h
E4 Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale	U4	6		
E41 Développement de la relation client et vente conseil	U41	3	CCF	
E42 Animation, dynamisation de l'offre commerciale	U42	3	CCF	
E5 Gestion opérationnelle	U5	3	Ponctuelle écrite	
E6 Management de l'équipe commerciale	U6	3	CCF	
EF1 Communication en Langue vivante (**)	UF1		Ponctuelle Orale	20 mn (* 20 mn)
EF2 Parcours de professionnalisation à l'étranger	UF2		Ponctuelle Orale	20 mn

DEBOUCHES

Le titulaire du diplôme peut intégrer différents secteurs, tels que :

- > Grande distribution : Assistant(e) de rayon ; Manager(euse) de rayon ; Marchand(euse) ; Vendeur(euse) conseil.
- > La banque et l'assurance : Chargé(e) d'accueil, téléconseiller ; Chargé(e) de clientèle pour devenir conseiller(e) clientèle
 - > Diverses entreprises : Responsable de clientèle ; Responsable des ventes,

POURSUITE D'ETUDES

- Bachelor Business & Marketing (titre professionnel certifié de niveau VI (bac+3) enregistré au RNCP : « Responsable de développement et pilotage commercial »).
- Diverses licences professionnelles (Commerce, Distribution, Management du point de vente...)
- Ecoles de commerce (Concours tremplin ou passerelle)

INSCRIPTION

Formation initiale : Sur plateforme nationale INTERNET : <https://www.parcoursup.fr>

Formation par alternance : Demander un dossier de candidature auprès du Campus Alternance (Tel : 04 77 79 14 08) ou télécharger sur www.tezenas.org

