



Rentrée
Septembre

Durée
2 ans

Inscription
Janvier à Septembre

Statut
Alternant

Lieu
Rennes

Contact
contact@alticome.fr

Le titulaire du BTS 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 œuvre 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.

LE TITULAIRE DU BTS MCO EXERCE LES ACTIVITÉS RELEVANT DES DOMAINES SUIVANTS :

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

Leur mise en œuvre peut varier selon la nature, la taille et les modalités de fonctionnement des organisations concernées, le type et la complexité des produits ou des services commercialisés.

PROGRAMME DE LA FORMATION

ENSEIGNEMENT GENERAL

Culture générale et expression

Appréhender et réaliser un message écrit :

- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture

Communiquer oralement :

- S'adapter à la situation
- Organiser un message oral

Langue vivante étrangère 1 -Anglais

- Compréhension de documents écrits
- Production écrite
- Compréhension de l'oral
- Production et interactions orales

Culture économique, juridique et managériale

Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée :

- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Etablir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

REGLEMENT DE L'EXAMEN

Détails des épreuves	Coefficient	Forme	Durée	Détails des épreuves	Coefficient	Forme	Durée
E1 - Culture générale et expression	3	Ecrite	4H	E4 - Développement de la relation client et vente conseil	3	Orale	30'
E2 - Langue vivante étrangère 1	3	Ecrite Orale	2H 20'+20'	Animation, Dynamisation de l'offre commerciale	3	Orale	30'
E3 - Culture économique, juridique et managériale	3	Ecrite	4H	E5 - Gestion opérationnelle	3	Ecrite	3H
				E6 - Management de l'équipe commerciale	3	Ecrite	2H30

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

Bloc 1 : Développer la relation client et assurer la vente conseil

- Assurer la veille informatique
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretenir la relation client

Bloc 2 : Animer et dynamiser l'offre commerciale

- Elaborer 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
- Evaluer l'action commerciale

Bloc 3 : Assurer la gestion opérationnelle

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

Bloc 4 : Manager l'équipe commerciale

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Evaluer les performances de l'équipe commerciale



Accessible aux personnes en situation de handicap