ALTERNANCE • BAC +2

→ ALTERNANCE - COMMERCE ET VENTE

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL (MCO)

DIPLÔME NIVEAU 5

Diplôme inscrit au RNCP 38362 par arrêté du 15/10/2018 JO du 07/11/2018

RNCP NIVEAU 5 • RECONNU PAR L'ÉTAT • RÉPERTOIRE NATIONAL DES CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES

DURÉE — 24 mois (1350 h)

SITES — Campus Joeuf et Campus Longwy et Campus Nancy

TARIFS — Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles selon les critères de prise en charge de chaque OPCO.

PRÉREQUIS

Être titulaire d'un diplôme de niveau 4 (BAC) validé.

OBJECTIFS

Le titulaire du BTS 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.

PUBLIC

- Alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

ADMISSION

- Inscription en ligne sur le portail NetYParéo : https://netypareo.grandest.cci.fr/pedagogie-nancy/index.php/preinscription/
- Entretien avec un conseiller autour du projet professionnel.
- Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises.

EXEMPLES DE MISSIONS EN ENTREPRISE

Maintien d'un espace commercial attractif et fonctionnel, Préparer une vente Accueillir, conseiller le client et conclure la vente, Conception et mise en œuvre de la communication commerciale externe de l'unité commerciale

ET APRÈS... ?

Métiers possibles

Conseiller de vente et de service, Vendeur-conseil, Chargé de clientèle, Manager adjoint, Chef des ventes (avec expérience), Responsable adjoint (avec expérience)

Poursuites d'études

BAC+3 Responsable de la distribution omnicanale, BAC+3 Responsable du développement commercia

Listes non exhaustives.

SCANNEZ ICI !

Retrouvez le contenu détaillé du programme en page 2.

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT ET ASSURER LA VENTE CONSEIL.

- Collecter et analyser l'information commerciale
- Vente conseil
- Suivi de la relation client
- Fidélisation et développement de la clientèle

ANIMER ET DYNAMISER L'OFFRE COMMERCIALE.

- Elaboration, adaptation et mise en valeur de l'offre de produits et de services
- Organisation, promotion et animation commerciale
- Conception et mise en oeuvre de la communication commerciale interne et externe

ASSURER LA GESTION OPÉRATIONNELLE.

- Suivi des achats et des règlements
- Gestion des approvisionnements et stocks
- Analyse des performances
- Mise en oeuvre du reporting

MANAGER L'ÉQUIPE COMMERCIALE.

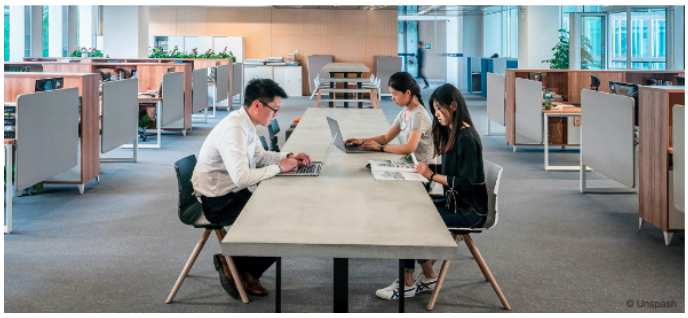
- Evaluation des besoins en personnel
- Répartition des tâches et réalisation des plannings
- Organisation du travail
- Recrutement, intégration et animation de l'équipe

COMPÉTENCES GÉNÉRALES

- Culture Générale et expression
- Culture Économique, Juridique et Managériale
- Langue Vivante étrangère (anglais)

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

- Des évaluations intermédiaires de contrôle d'acquisition des compétences permettront à l'équipe d'évaluer les acquis et de mesurer les progrès de chacun et son degré d'autonomie par rapport aux compétences nouvellement acquises. Contrôle en cours de formation et épreuves nationales ponctuelles.



63%

de taux de réussite au diplôme !

Notes

VOS CONTACTS

Site de LAXOU
03 83 95 36 00
contact@eesc.fr

Site de NANCY
03 83 95 36 00
contact@eesc.fr

Site de BLÉNOD
03 83 87 88 80
blenod@eesc.fr

Site de LUNÉVILLE
03 83 85 54 05
luneville@eesc.fr

Site de MONT-SAINT-MARTIN
03 82 24 03 80
longwy@eesc.fr

Site de JŒUF
03 83 95 36 09
jœuf@eesc.fr

Erasmus+

Référent Handicap