



FORMATION EN ALTERNANCE / INITIALE

Commerce et vente

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL (MCO) - BAC +2

Le BTS MCO est un diplôme reconnu par l'État, de niveau 5.

Cette certification professionnelle est enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) sous le code n° 38362

JO : 07/11/2018 - arrêté : 15/10/2018



DURÉE

24 mois
1350 heures



SITE

Campus
Nancy et Longwy



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



SUITE DE PARCOURS ET DÉBOUCHÉS

Après avoir validé ce diplôme de niveau 5, les candidats pourront monter en qualification en poursuivant leur formation en intégrant la filière Négoventis afin poursuivre leurs études ou intégrer le monde professionnel sur un poste de conseiller de vente et de services, vendeur/conseil, vendeur/conseiller e-commerce, chargé de clientèle, chargé du service client, marchandiseur, manager adjoint, second de rayon, manager d'une unité commerciale de proximité.

EXEMPLES DE MISSIONS EN ENTREPRISE



- Maintien d'un espace commercial attractif et fonctionnel
- Préparer une vente
- Accueillir, conseiller le client et conclure la vente

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 commerces et de la distribution
- BAC+3 Responsable du développement commercial

PUBLIC

- Alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.
- Pour les personnes en situation de Handicap, vous pouvez contacter notre référente :
Séverine Valentin - 03 83 95 36 00

ADMISSION

- Inscription sur le site.
- Les aptitudes et motivations sont identifiées sur tests et entretiens individuels selon les critères suivants :
- Expression écrite et orale
- Communication, écoute
- Capacité d'analyse et de synthèse
- Capacité à convaincre

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

Bloc 1 : 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

Bloc 2 : 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

Bloc 3 : Assurer la gestion opérationnelle.

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

Bloc 4 : 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.

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.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation s'appuie sur des modalités pédagogiques variées : apports théoriques, études de cas, mises en situation professionnelles et travaux individuels ou collectifs. Des supports pédagogiques et outils numériques peuvent être mobilisés pour accompagner les apprentissages.

TAUX DE RÉUSSITE AU DIPLÔME
73 %

TAUX DE SATISFACTION AU DIPLÔME
80 %



Erasmus+



CONTACT

CCI FORMATION EESC CAMPUS NANCY

Rémy FOUCAL

commerce@eesc.fr

07 65 17 70 74

CONTACT

CCI FORMATION EESC CAMPUS LONGWY

Catherine ROOS

ca.roos@eesc.fr

03 82 24 40 58 - 06 59 72 57 76