

Préparation au **BTS Management Commercial Opérationnel** par Formation Institut (établissement privé hors contrat)

L'organisation de la formation a pour but de privilégier l'intégration en entreprise grâce à une **formation en alternance** ou grâce à une **formation initiale** des stages courte durée ou des stages longue durée



Durée : 2 ans
Diplôme d'état

BTS Management Commercial Opérationnel

Les débouchés

Activité principale :

Le titulaire du BTS Management commercial opérationnel a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale (physique ou virtuelle). 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.

Types d'organisations ou d'entreprises :

Le titulaire du bts MCO 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 électroniques, des entreprises de prestation de services : assurance, banque, immobilier, location, communication, transport,... Ces entreprises s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels (entreprises, administrations, professions libérales, artisans,...)

Emplois concernés :

Dès l'obtention du BTS : conseiller de vente et de service, 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. Avec expérience : chef des ventes, chef de rayon, responsable e-commerce, responsable de drive, responsable adjoint, manager de caisses, manager de rayon.



Le Programme

- Culture générale et expression
- Langue vivante
- Culture économique, juridique et managériale
- Développer la relation client et assurer la vente conseil
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Assurer la gestion opérationnelle
- Manager l'équipe commerciale

Stages entreprises : 14 semaines

7 semaines en 1^{ère} année

7 semaines en 2^{ème} année