

Mise à jour le : 12/12/2023 Par AT

Taux de réussite 2023 : 60%



Commerce
Santé-social
Administratif

**BTS MCO (Manager Commercial Opérationnel)
(En alternance)
Sous statut apprenti(e) ou de contrat de professionnalisation**

Les objectifs

1. Se former au métier du commerce et de la vente
2. Obtenir les savoirs de base du métier afin de valider son diplôme de Brevet de Technicien Supérieur

Public

Tout public

« Centre de formation accessible au public en situation de handicap »

Prérequis

Être titulaire d'un diplôme de niveau Baccalauréat

Délais d'accès : 48h

Contact : Emilie Quévy emilie@formationplus.org

Parcours Passerelle

[BTS Management commercial opérationnel - Onisep](#)

Lieu de formation

FORMATION PLUS HAUTS DE FRANCE

Tarifs

Aucun frais de scolarité

Financée par les OPCO

Formateur

Professionnel confirmé dans l'exercice de ses fonctions

Durée de la formation

1 350 heures sur 2 ans (parcours adapté en fonction du profil)

Méthodologie et moyens pédagogiques

Cours théoriques et pratiques en salle de cours

Suivi et évaluation

Évaluation tout au long de la formation

Passage d'examen sous forme ponctuelle



Programme de la formation :

Notre programme de préparation suit le référentiel de l'Éducation nationale.

A - CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

Appréhender et réaliser un message écrit en respectant les contraintes de la langue écrite, synthétisant les informations et répondant de façon argumentée à une question posée en relation avec des documents lus.

Communiquer oralement en vous adaptant à la situation et en organisant un message oral.

B - LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE

Compréhension de documents écrits.

Production écrite.

Compréhension de l'oral.

Production et interactions orales.

C - 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 mobiliser des notions et méthodologies économiques, juridiques ou managériales.

Établir un diagnostic partiel ou complet préparant une prise de décision stratégique.

Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée.

D - DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL

Vendre et conseiller.

Collecter, analyser et exploiter l'information commerciale.

Suivre la relation client.

Suivre la qualité de service.

Fidéliser la clientèle.

Développer la clientèle.

E - ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

Élaborer et adapter l'offre de produits et services.

Agencer l'espace commercial de façon attractive et fonctionnelle.

Mettre en valeur l'offre de produits et de services.

Organiser des promotions et animations commerciales.

Concevoir et mettre en place la communication sur l'unité commerciale.

Concevoir et mettre en œuvre la communication externe de l'unité commerciale.

Analyser et suivre l'action commerciale.



F - GESTION OPÉRATIONNELLE

- Fixer des objectifs commerciaux.
- Gérer des approvisionnements et suivre des achats.
- Gérer des stocks.
- Suivre des règlements.
- Élaborer des budgets.
- Gérer des risques liés à l'activité commerciale.
- Participer aux décisions d'investissement.
- Analyser des performances.
- Mettre en œuvre le reporting.

G - MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

- Évaluer les besoins en personnel.
- Répartir les tâches.
- Réaliser les plannings.
- Organiser le travail.
- Recruter et intégrer.
- Animer et valoriser l'équipe.
- Évaluer les performances individuelles et collectives de l'équipe.
- Individualiser la formation des membres de l'équipe.