

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

**LES OBJECTIFS**

1. Se former au métier de serveur, responsable de salle
2. Obtenir les savoirs de base du métier afin de valider son diplôme de Baccalauréat professionnel

**PUBLIC**

Tout public

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

**Code RNCP :** RNCP38362

**Certificateur :** MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE

**Date de certification :** 01/01/24

**PRE-REQUIS**

Être titulaire d'un diplôme de niveau Baccalauréat

**DELAIS D'ACCES :** 48 heures

Contact : Caroline BAAS [contact@formationplus.org](mailto:contact@formationplus.org)

**PARCOURS PASSERELLE :**

<https://www.onisep.fr/Ressources/Univers-Formation/Formations/Post-bac/bts-management-commercial-operationnel>

**LIEU DE FORMATION**

FORMATION PLUS MEDITERRANEE

**TARIFS**

Aucun frais de scolarité

Financé par les OPCO

**FORMATEUR**

**SAS FORMATION PLUS MEDITERRANEE** au capital de 15 000 € • Siret 81456842400018

32 boulevard Jean Bourrat - 66000 Perpignan • [www.formationplus.org](http://www.formationplus.org)

06 14 42 38 31 • 06 13 53 65 66 • 04 68 34 84 61 [contact@formationplus.org](mailto:contact@formationplus.org)



Professionnel confirmé dans l'exercice de ses fonctions.

**DURÉE DE LA FORMATION**

1424 heures sur 2 ans (parcours adapté en fonction du profil)

**MÉTHODOLOGIE ET MOYENS PÉDAGOGIQUES**

Cours théorique et pratique en salle de cours et ateliers professionnels

**SUIVI ET EVALUATION**

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**

Analysant des situations auxquelles l'entreprise est confrontée.

Exploitant une base documentaire économique, juridique ou managériale.

Proposant des solutions argumentées et mobilisant des notions et méthodologies économiques, juridiques ou managériales.

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

Exposant 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.