

BTS

Management Commercial Opérationnel

Le titulaire du Brevet de Technicien Supérieur en Management Commercial Opérationnel 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 dynamisation de l'offre.

Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de l'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.

Il exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel.

Le BTS est un diplôme d'Etat reconnu, de niveau 5 (BAC+2), inscrit au RNCP 34031.

Admission et pré-requis

- Etre titulaire d'un bac général ou technologique STMG ou d'un bac professionnel du domaine
- Entretien de motivation avec **ALTERNANCIA** (analyse du besoin et positionnement)
- Tests de niveau (anglais, calcul, culture générale, expression écrite)
- Parcoursup

Programme du BTS MCO

❖ BLOC 1 - DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre dans un contexte omnicanal
- Entretenir la relation client

❖ BLOC 2 - ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

- Elaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Evaluer l'action commerciale

❖ BLOC 3 - GESTION OPÉRATIONNELLE

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgéter l'activité
- Analyser les performances
- Analyse de la performance sociale
- Analyse de la performance environnementale
- Analyse de la performance financière

❖ BLOC 4 - MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter les collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale

- ❖ **BLOC 5 - Culture Générale et Expression**
- ❖ **BLOCS 6 - Langue vivante étrangère - Anglais (écrit et oral)**
- ❖ **BLOC 7 - Culture Économique, Juridique et Managériale**
- ❖ **BLOC FACULTATIF - Langue vivante étrangère - Langue des Signes Françaises engagement de l'étudiant -entrepreneuriat**

Règlement d'examen

Epreuves	Durée	Coef.	Forme
E1 – Culture Générale et Expression	4 h	3	écrit
E2 – Communication en langue vivante étrangère (anglais)	2 h	1,5	écrit
	20 min	1,5	oral
E3 – Culture Économique, Juridique et Managériale	4 h	3	écrit
E41 – Développement de la relation client et vente conseil	30 min	3	oral
E42 - Animation, dynamisation de l'offre commerciale	30 min	3	oral
E5 – Gestion opérationnelle	3 h	3	écrit
E6 – Management de l'équipe commerciale	2,5 h	3	écrit

Possibilité de valider un / des bloc(s) de compétences

En cas d'échec à l'examen final, l'apprenant peut conserver, s'il en fait la demande, le bénéfice des notes supérieures ou égales à 10 sur 20. Ce bénéfice est valable 5 ans après la session d'examen.

Attention : le BTS préparé en apprentissage ne peut pas donner lieu à une validation partielle des blocs de compétences.

Lien avec d'autres certifications ou diplômes

Aucune équivalence n'est possible avec ce BTS.

Modalités pédagogiques

ALTERNANCIA met à disposition de ses apprenants des modalités pédagogiques afin de les conduire vers la réussite :

Les cours sont assurés en présentiel par notre équipe de formateurs experts dans leurs domaines

Les groupes sont composés de 15 personnes maximum afin de créer un climat propice à l'apprentissage

Des outils pédagogiques adaptés à la formation sont déployés pour faire face aux éventuelles difficultés d'apprentissage

Débouchés du BTS MCO

Le BTS **Management Commercial Opérationnel** accède à plusieurs niveaux de responsabilité, en fonction de son expérience, de la taille de l'organisation et des opportunités professionnelles qui s'offrent à lui :

➤ **à la sortie du BTS :**

- | | |
|-------------------------------------|---------------------------------|
| → conseiller de vente et de service | → vendeur/conseiller e-commerce |
| → chargé de clientèle | → marchandiseur |
| → chargé du service client | → second de rayon |

➤ **avec expérience :**

- | | |
|---------------------------|--------------------------|
| → chef de vente/ de rayon | → responsable e-commerce |
| → responsable adjoint | → manager de rayon |

Le titulaire d'un BTS MCO exerce son activité dans des entreprises de distribution des secteurs alimentaires et spécialisés, dans des unités commerciales d'entreprises de production, des entreprises de commerce électronique ou encore dans des entreprises de prestations de service. Ces organisations s'adressent tant à une clientèle de particuliers que de professionnels.

Une poursuite d'études est également envisageable vers une licence ou un bachelor et ensuite vers un master ou un mastère.



Accompagnement et suivi

ALTERNANCIA vous accompagne !

→ Si vous n'avez pas d'entreprise d'accueil :

Une fois votre candidature validée par **ALTERNANCIA**, vous pouvez participer à des ateliers CV / Lettre de motivation, et de simulations d'entretiens d'embauche pour votre recherche d'entreprise.

Vous disposez de **3 mois** après l'entrée formation pour trouver votre entreprise d'alternance.

→ Au cours de votre formation :

ALTERNANCIA vous accompagne au travers de suivis individualisés, de suivis en entreprise en présence de votre tuteur et d'ateliers de groupe, comme des remises à niveau par exemple.

Rythme et durée de l'alternance

La formation se déroule sur 2 ans en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation.

Sur la base de 2 jours en centre et 3 jours en entreprise par semaine.

Le planning prévisionnel centre/entreprise est communiqué en début de formation.

Frais d'inscription

Le choix d'**ALTERNANCIA** est de ne pratiquer aucun frais d'inscription. La formation, dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou d'un contrat de professionnalisation, est financée par l'OPCO (Opérateur de Compétences) de l'entreprise d'accueil.

Le reste à charge est donc de **0€** pour l'apprenant.