

BTS management commercial opérationnel

Bacheliers issus de l'enseignement professionnel ou technologique, voire général

Vous aimez :

- le contact client
- développer des responsabilités
- prendre des initiatives

Ce technicien supérieur a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle d'un secteur ou de l'ensemble de l'unité commerciale (point de vente permettant la mise à disposition d'une offre de biens et/ou de services)

Les métiers possibles

Titulaire BTS MCO débutant

- conseiller vente de biens et services
- vendeur(deuse) conseil
- chargé(e) de clientèle
- manager adjoint
- second de rayon
- manager d'une unité commerciale de proximité

Titulaire BTS MCO avec expérience

- chef des ventes
- chef ou manager de rayon
- responsable e-commerce
- responsable de drive
- manager de caisse
- responsable de secteur ou de département

Vous réaliserez 14 semaines de stage au cours des 2 ans, avec la possibilité d'en réaliser une partie à l'étranger. Vous serez accueilli(e) dans une unité commerciale en qualité de stagiaire.

- ✓ En grande distribution alimentaire : superette, supermarché, hypermarché
- ✓ En grande et petite surface spécialisée : dans le bricolage, l'ameublement, le sport, l'automobile, la décoration, les jouets, les vêtements. Cette liste n'est pas exhaustive
- ✓ En entreprise de commerce électronique, ou de prestation de services, ou encore en entreprise de production au sein du service commercial.

Les blocs de compétences

3 blocs d'enseignements généraux :

- culture générale et expression
- culture économique, juridique et managériale
- langue vivante étrangère

4 blocs d'enseignements professionnels :

- **développer la relation client et assurer la vente conseil** : assurer la veille informationnelle, réaliser des études commerciales, vendre et entretenir la relation client
- **animer et dynamiser l'offre commerciale** : élaborer et adapter l'offre de produits et services, organiser l'espace commercial, développer les performances commerciales, concevoir et mettre en place la communication commerciale et évaluer l'action commerciale
- **assurer la gestion opérationnelle** : gérer les opérations courantes, prévoir l'activité et évaluer les performances
- **manager l'équipe commerciale** : organiser le travail de l'équipe, recruter des collaborateurs, animer l'équipe et évaluer les performances de l'équipe

La digitalisation est abordée au travers d'outils numériques : internet, extranet, intranet, forums, blogs, réseaux sociaux, logiciels, téléphones mobiles et fixes. La communication se fait par le biais de supports dématérialisés.

Les épreuves

Unités	Intitulés	Coefficients	Durée et forme des épreuves
Unité 1	culture générale et expression	3	Epreuve écrite 4 heures
Unité 2	langue vivante étrangère	3	Epreuve écrite 2 heures Epreuve orale 20 mn
Unité 3	culture économique, juridique et managériale	3	Epreuve écrite de 4 heures
Unité 4	U41 développement de la relation client et vente conseil	3	Contrôle en Cours de Formation
	U42 animation, dynamisation de l'offre commerciale	3	Contrôle en Cours de Formation
Unité 5	gestion opérationnelle	3	Epreuve écrite de 3 heures
Unité 6	management de l'équipe commerciale	3	Contrôle en Cours de Formation

La section BTS MCO, c'est aussi :

- une section regroupée en association
- une section menant des actions professionnelles en partenariat avec des entreprises locales

Cette formation peut se faire également par le biais de l'alternance en partenariat avec le GRETA de Chalons en Champagne.

Renseignements pratiques :

Les étudiants bénéficient du régime étudiant avec les avantages suivants :

- frais de scolarité modestes (45 € de frais pédagogiques)
- frais d'internat et de restauration (pension complète ou partielle).
- bourses d'enseignement supérieur

Votre demande d'inscription se fera par le biais de PARCOURSUP, selon le calendrier national.

Nous contacter :

Madame MAIGRET, Directrice déléguée aux formations :

- Par téléphone au 03 26 69 27 99
- Par courriel : beatrice.maigret@ac-reims.fr

