

# BTS MCO

## Management commercial opérationnel

FORMATION  
EN ALTERNANCE

NIVEAU 5

### LIEU DE FORMATION

ISTRES | CFAI Provence Pôle Formation UIMM Sud



RNCP 34031

### MÉTIER

Le titulaire du BTS Management commercial opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Une unité commerciale est un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services.

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.

### COMPÉTENCES ET MISSIONS

- ▶ Développer la relation client et assurer la vente conseil
- ▶ Animer et dynamiser l'offre commerciale
- ▶ Assurer la gestion opérationnelle
- ▶ Manager l'équipe commerciale
- ▶ Développement culture générale et expression
- ▶ Développement d'une culture économique, juridique et managériale

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de :

- ▶ Assurer la veille informationnelle
- ▶ Réaliser des études commerciales
- ▶ Vendre
- ▶ Entretenir la relation client
- ▶ Élaborer 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
- ▶ Évaluer l'action commerciale

- ▶ Gérer les opérations courantes
  - ▶ Prévoir et budgétiser l'activité
  - ▶ Analyser les performances
  - ▶ Organiser le travail de l'équipe commerciale
  - ▶ Recruter des collaborateurs - Animer l'équipe commerciale
  - ▶ Évaluer les performances de l'équipe commerciale
- ▶ **SECTEURS CONCERNÉS** : Toute forme d'organisation : artisanale, commerciale ou industrielle, associative, publique proposant des biens ou des prestations de services dès lors qu'une démarche commerciale est mise en œuvre.

### PROGRAMME

#### FORMATION GÉNÉRALE

- ▶ Culture générale et expression
- ▶ Anglais
- ▶ Culture économique, juridique et managériale
- ▶ Gestion opérationnelle
- ▶ Management de l'équipe commerciale
- ▶ Développement de la relation client et assurer la vente conseil
- ▶ Animation et dynamisation de l'offre commerciale

### DURÉE ET ORGANISATION

Formation en contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, dispositif Pro A.

**Durée** : 2 ans | 675 heures de formation par an.

**Alternance** : 1 sem. en entreprise | 1 sem. en centre de formation. Durée et alternance indicatives et ajustables en fonction des besoins de l'entreprise et des prérequis de l'apprenant.

UIMM

PÔLE FORMATION  
SUD

LA FABRIQUE  
DE L'AVENIR

### CONTACT

Sabrina GRAFFEO

06 17 49 46 71

graffeo@afpiprovence.com

### COÛT

Formation prise en charge par l'entreprise d'accueil et rémunérée pour le candidat (spécificité selon type de contrat)

### VALIDATION

BTS Management commercial opérationnel (MCO)

### ADMISSION

#### Public

- ▶ Être âgé de 15 à moins de 30 ans\*.
- ▶ Être de nationalité française, ressortissant de l'UE ou étranger en situation régulière de séjour et de travail.

\*Pour les plus de 30 ans, possibilité de se former en contrat de professionnalisation ou Pro A (nous consulter).

#### Pré-requis d'entrée en formation

Le parcours de formation est validé après un positionnement du candidat :

- ▶ Admission en 1ère année : être titulaire d'un baccalauréat général ou technologique, d'un baccalauréat tertiaire ou d'un diplôme de niveau IV à orientation commerciale ou de service
- ▶ Admission en deuxième année : être titulaire de la 1ère année identique au diplôme en initial.

**Qualités requises :** Autonomie | Rigueur & Méthode | Esprit d'analyse & de synthèse | Disposer de compétences relationnelles.

### MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

#### Modalités

Dossier de pré-inscription en ligne, entretien individuel de positionnement, signature d'un contrat.

#### Délais d'accès

En fonction de la date de signature du contrat.

#### Parcours adaptés

Adaptation possible du parcours selon les prérequis

#### Handicap

Formation ouverte aux personnes en situation de

handicap (Étude de l'intégration avec le référent handicap du centre)

### MODALITÉS ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

#### Méthodes pédagogiques

Formation en présentiel et/ou distanciel avec alternance d'apports théoriques et de mises en situations pratiques pour ancrer les apprentissages.

#### Moyens pédagogiques

Salles de formation équipées et plateaux techniques adaptés et aménagés d'équipements spécifiques.

#### Équipe pédagogique

Formateurs experts titulaires au minimum d'un BAC+2/+4 et/ou d'une expérience professionnelle d'au moins 5 ans dans le domaine, professionnels du métier, responsable de formation, direction de centre, conseiller en formation, référent handicap, équipe administrative.

### MODALITÉS D'ÉVALUATION ET D'EXAMEN

Les candidats·es sont présentés·ées aux épreuves générales et techniques du BTS MCO-MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL, diplôme délivré par le Ministère chargé de l'enseignement supérieur.

### POURSUITE D'ÉTUDES & DÉBOUCHÉS

- ▶ Licence pro commerce et ses spécialités (distribution, marketing des produits financiers et d'assurance, métiers de la vente) ou une licence L3 en sciences de gestion, en droit ou en communication.
- ▶ Admissions parallèles (concours Passerelle 1 ou Tremplin 1), écoles supérieures de commerce ou écoles d'Ingénieur.

**Exemples de métiers :** prospecteur ou téléprospecteur, animateur des ventes ou de réseau. En relation directe avec la clientèle, il peut être guichetier, vendeur, commercial ou technico-commercial, téléconseiller ou chargé de clientèle, télévendeur dans de multiples domaines (banque, assurance, immobilier...).

UIMM

PÔLE FORMATION  
SUD

LA FABRIQUE  
DE L'AVENIR

Inscriptions sur  
[www.formation-industries-paca.fr](http://www.formation-industries-paca.fr)

