

# BTS MCO

Management Commercial Opérationnel



Niveau 5



1350H



24 mois



RNCP38362

## OBJECTIFS

Le BTS Management Commercial Opérationnel (BTS MCO) a pour objectif de vous permettre de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Dans un contexte d'activités commerciales de plus en plus digitalisés, le BTS MCO vous apprendra à être plus polyvalent.

Le BTS MCO vise à développer la performance et les compétences en marketing et management opérationnel d'unités et d'équipes commerciales. Vous pourrez avoir des missions telles que : l'encadrement d'une unité commerciale, le choix des politiques d'achats et de ventes, la réalisation de la promotion commerciale, la gestion de la relation client, l'identification des besoins commerciaux d'une entreprise, la gestion et l'animation de l'offre de produits et de services.

## QUALITÉS

- Curiosité
- Dynamisme
- Aimer le contact client
- Esprit d'équipe
- Esprit d'initiative
- Goût du challenge et de la gestion
- Sens des responsabilités
- Esprit d'analyse

### MOYENS TECHNIQUES ET PEDAGOGIQUES

Salle de cours  
Prêt ordinateur  
Vidéoprojecteur  
Netyparéo  
Formateurs issus du monde professionnel  
Casque Virtuel

### SUIVI DE LA FORMATION

Feuilles  
d'émargements  
Netyparéo

### DISPOSITIF D'EVALUATION

ÉPREUVES ECRITES  
ET ORALES

### RYTHME DE LA FORMATION

2 JOURS EN  
FORMATION 3 JOURS  
EN ENTREPRISE

<b>BLOC 1</b> Développer la relation client et assurer la vente conseil	<b>BLOC 2</b> Animer et dynamiser l'offre commerciale	<b>BLOC 3</b> Assurer la gestion opérationnelle	<b>BLOC 4</b> Manager l'équipe commerciale
* Assurer la veille Informationnelle * Réaliser des études commerciales * Vendre * Entretien de 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
<b>Culture générale et expression</b> Appréhender et réaliser un message écrit : * Respecter les contraintes de la langue écrite * Synthétiser des informations * Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture Communiquer oralement : * S'adapter à la situation * Organiser un message oral	<b>Langue vivante étrangère 1</b> Compréhension de l'écrit et expression écrite documents écrits * Production écrite * Compréhension de l'oral * Production et interactions orales	<b>Culture économique, juridique et Managériale</b> * Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée * Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale * Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales * Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique * Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée	

# REGLEMENT D'EXAMEN

Epreuves	Unités	Coef.	Forme	Durée
<b>E.1. Cultures générales et expression</b>	<b>U1</b>	<b>3</b>	Ecrit	4h
<b>E12 LV obligation Anglais</b>	<b>U2</b>	<b>3</b>		
E21 Compréhension de l'écrit	U21	1.5	Ecrit	2h
E22 Expression écrite				
Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction	U22	1.5	Oral	20 min
<b>E3 Culture économique, juridique et managériale</b>	<b>U3</b>	<b>3</b>	Ecrit	4h
<b>E4 Développement de la relation client et vente conseil et animation, dynamisation de l'offre commerciale</b>	<b>U4</b>	<b>6</b>		
E41 Développement de la relation client et vente conseil	U41	3	Oral	30 min
E42 Animation, dynamisation de l'offre commerciale	U42	3	Oral	30 min
<b>E5 Gestion opérationnelle</b>	<b>U5</b>	<b>3</b>	Ecrit	3h
<b>E6 Management de l'équipe commerciale</b>	<b>U6</b>	<b>3</b>	Ecrit	2h30

## PRÉREQUIS :

Pour l'entrée en formation, il faut être en possession d'un titre ou d'un diplôme de niveau 4.

## MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS :

Inscription à faire sur notre site internet ([www.cfa-coubertin.com](http://www.cfa-coubertin.com)) ou Pracoursup  
Rentrée septembre / Accès formation jusqu'à décembre

**Le BTS MCO est un diplôme de niveau 5**

## TARIFS :

Le coût de la formation est identique au niveau de prise en charge déterminé par France compétences. Il n'y a aucun reste à charge pour les entreprises accueillant nos apprentis ni pour les apprentis.

## MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION :

Exercices pratiques, évaluations, études de cas, exercices oraux, jeux de rôle et réalisation de dossiers professionnels. Pendant la formation, des rappels et des conseils sont prodigués en cas de difficulté. Des entretiens semestriels avec les directeurs sont également organisés.

Les bénéficiaires de notes obtenus par un candidat n'ayant pas validé son diplôme de BTS, la réglementation prévoit qu'il puisse reporter ses bénéfices de notes sur sa prochaine inscription dès lors qu'il présente la même spécialité de BTS. Ces bénéfices sont valables cinq ans. Le renoncement de bénéfices est définitif.

## ACCESSIBILITÉ :

Le CFA est en mesure d'accueillir les jeunes en situation de handicap. Un livret d'accueil est disponible dans nos locaux. Le CFA est en mesure d'accueillir les jeunes en mobilité réduite. Par ailleurs, le référent handicap du CFA prendra contact avec le jeune en situation de handicap afin de déterminer une fiche de besoins et d'aménagements si nécessaire. Le référent sera en mesure d'accompagner le jeune tout au long de son parcours.