

BTS Management Commercial Opérationnel (BTS MCO)**Financement**Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif**Organisme responsable et contact**TALIS DORDOGNE - BERGERAC
SAUVESTRE Manon
05.53.22.12.00
m.sauvestre@talis-bs.com**Accès à la formation****Publics visés :**Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)**Sélection :**Dossier
Entretien**Niveau d'entrée requis :**

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Niv IV validé Admission sur dossier, tests et entretien ou expérience professionnelle significative

Prérequis pédagogiques :

Profil Présentation soignée / sens du relationnel développé / Bonne expression orale / Savoir argumenter / Résistance au stress / Organisation et rigueur / Grande capacité d'initiative / Intérêt pour les nouvelles technologies / Autonomie

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Le titulaire du BTS MCO 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. Le titulaire de ce BTS est formé pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...). Dans ce cadre, il remplit les missions suivantes : management de l'équipe, gestion opérationnelle de l'unité commerciale, gestion de la relation client, animation et dynamisation de l'offre.

Contenu et modalités d'organisation

Programme BTS MCO : CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION • 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 LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE Niveau B2 du CECRL • Maîtrise d'une langue étrangère dans une perspective professionnelle • Compréhension et rédaction de textes professionnels • Capacité à communiquer autour de situations professionnelles CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE • Les bases du fonctionnement d'une économie de marché • La création et répartition des richesses • Le financement de l'économie nationale et internationale • La gouvernance mondiale et la régulation • L'esprit entrepreneurial et managérial La mise en place des stratégies d'entreprises • L'évolution de l'Entreprise face à son environnement • La gestion des ressources de l'Entreprise L'individu au travail • Les structures et les organisations juridiques • Le contrat, support de l'activité de l'entreprise L'immatériel dans les relations économiques • L'entreprise face au risque DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL • Collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale • Vente conseil • Suivi de la relation client • Suivi de la qualité de services • Fidélisation de la clientèle • Développement de clientèle ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE • Élaboration et adaptation continue de l'offre de produits et de services • Agencement de l'espace commercial • Maintien d'un espace commercial attractif et fonctionnel • Mise en valeur de l'offre de produits et de services • Organisation de promotions et d'animations commerciales • Conception et mise en place de la communication sur l'unité commerciale • Conception et mise en œuvre de la communication externe de l'unité commerciale • Analyse et suivi de l'action commerciale GESTION OPÉRATIONNELLE • Fixation des objectifs commerciaux • Gestion des approvisionnements et suivi des

...

Durées de la formation *1350h en cours du jour

Commentaires sur la durée hebdomadaire

Parcours personnalisable dans le cadre du CPF TP.

Parcours de formation personnalisable ?

Oui

Type de parcours

Mixte

Validation(s) Visée(s)**BTS management commercial opérationnel - Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)**

Éligible au CPF

Et après ?**Suite de parcours**

Bachelor Chargé de la Gestion des Ressources Humaines Bachelor Responsable d'affaires en Immobilier Bachelor Conseiller financier Bachelor Business, Management & Marketing Opérationnel Cycle Mastère Manager de Business Unit Cycle Mastère Chef de projet Marketing et Communication

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00137670	du 03/10/2019 au 30/06/2021	(24)	TALIS DORDOGNE - BERGERAC			
00182704	du 21/09/2020 au 30/06/2022	(24)	TALIS DORDOGNE - BERGERAC			
00207993	du 20/09/2021 au 30/06/2023	(24)	TALIS DORDOGNE - BERGERAC			
00257212	du 01/09/2022 au 30/06/2024	(24)	TALIS DORDOGNE - BERGERAC			

00331988du 01/09/2023 au
30/06/2025

(24)

**TALIS DORDOGNE -
BERGERAC**Non
éligible**00395978**du 23/09/2024 au
30/06/2026

(24)

**TALIS DORDOGNE -
BERGERAC**Non
éligible**00532037**du 24/09/2025 au
30/06/2027

(24)

**TALIS DORDOGNE -
BERGERAC**Non
éligible