Ref. formation 201512007339

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

…

Commentaires sur la durée hedmomadaire **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)***

MON COMPTE FORMATION 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	BERGERAC (24)	TALIS DORDOGNE - BERGERAC		MON COMPTE FORMATION	FPC, Contrat pro
00182704	du 21/09/2020 au 30/06/2022	BERGERAC (24)	TALIS DORDOGNE - BERGERAC		MON COMPTE FORMATION	FPC, Contrat pro
00207993	du 20/09/2021 au 30/06/2023	BERGERAC (24)	TALIS DORDOGNE - BERGERAC		MON COMPTE FORMATION	FPC, Contrat pro
00257212	du 01/09/2022 au 30/06/2024	Bergerac (24)	TALIS DORDOGNE - BERGERAC		MON COMPTE FORMATION	FPC, Contrat pro

00331988	du 01/09/2023 au 30/06/2025	BERGERAC (24)	**TALIS DORDOGNE - BERGERAC**	Non éligible	Contrat app
00395978	du 23/09/2024 au 30/06/2026	Bergerac (24)	**TALIS DORDOGNE - BERGERAC**	Non éligible	Contrat app
00532037	du 24/09/2025 au 30/06/2027	Bergerac (24)	**TALIS DORDOGNE - BERGERAC**	Non éligible	Contrat app