Ref. formation 201902061073

BTS Management Commercial Opérationnel

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

TALIS BS CAMPUS BORDEAUX
Severine JALU
06.07.82.88.31
s.jalu@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 4 validé : admission sur dossier et entretien ou expérience professionnelle significative.

Prérequis pédagogiques :

BAC ou Titre de Niveau 4 validé. Projet validé par des enquêtes métier. Un stage d'immersion serait un plus.

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

…

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** **Type de parcours** **Mixte**
Commentaires sur la parcours personnalisable **2 jours de cours par semaine**

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 Responsable d'affaires en Immobilier Bachelor Communication Évènementiel Bachelor Chargé d'Affaires Commerciales Bachelor Ressources Humaines

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00181138	du 05/10/2020 au 23/05/2022	Bordeaux (33)	TALIS BS CAMPUS BORDEAUX		MON COMPTE FORMATION	FPC, Contrat pro
00208235	du 04/10/2021 au 20/06/2023	Bordeaux (33)	TALIS BS CAMPUS BORDEAUX		MON COMPTE FORMATION	FPC, Contrat pro
00254551	du 03/10/2022 au 04/06/2024	Bordeaux (33)	TALIS BS CAMPUS BORDEAUX		MON COMPTE FORMATION	FPC, Contrat pro
00326555	du 11/09/2023 au 30/06/2025	Bordeaux (33)	TALIS BS CAMPUS BORDEAUX		Non éligible	Contrat app

00396066	du 16/09/2024 au 30/06/2026	Bordeaux (33)	TALIS BS CAMPUS BORDEAUX	Non éligible	Contrat pro
00396074	du 16/09/2024 au 30/06/2026	Bordeaux (33)	TALIS BS CAMPUS BORDEAUX	Non éligible	Contrat app
00523531	du 15/09/2025 au 27/08/2027	Bordeaux (33)	TALIS BS CAMPUS BORDEAUX	Non éligible	Contrat app
00523537	du 15/09/2025 au 27/08/2027	Bordeaux (33)	TALIS BS CAMPUS BORDEAUX	Non éligible	Contrat pro
00523607	du 15/09/2025 au 28/08/2026	Bordeaux (33)	TALIS BS CAMPUS BORDEAUX	MON COMPTE FORMATION	FPC
00523609	du 01/09/2026 au 28/08/2027	Bordeaux (33)	TALIS BS CAMPUS BORDEAUX	MON COMPTE FORMATION	FPC