

FinancementFormation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif**Organisme responsable et contact**TALIS BAYONNE
Sébastien BOURELY
05.64.10.09.13
bayonne@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 :

Bac validé ou expérience professionnelle significative : admission sur dossier et entretien

Prérequis pédagogiques :

Bac validé ou expérience professionnelle significative : admission sur dossier et entretien

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. 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. En fonction de la taille de l'entreprise, il peut être chef de rayon, directeur adjoint de magasin, animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, responsable e-commerce...

Contenu et modalités d'organisation

CULTURE GÉNÉRALE & 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 **COMMUNIQUER EN LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE** • Compréhension de documents écrits • Production écrite • Compréhension de l'oral • Production et interactions orales **CULTURE ECONOMIQUE JURIDIQUE ET MANAGERIALE** • L'intégration de l'entreprise dans son environnement • La régulation de l'activité économique • L'organisation de l'activité de l'entreprise • L'impact du numérique sur la vie de l'entreprise • Les mutations du travail • Les choix stratégiques de l'entreprise **BLOC DE COMPÉTENCES 1 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 **BLOC DE COMPÉTENCES 2 ANIMER ET DYNAMISER L'OFFRE COMMERCIALE** • 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 **BLOC DE COMPÉTENCES 3 ASSURER LA GESTION OPÉRATIONNELLE** • Gérer les opérations courantes • Prévoir et budgétiser l'activité • Analyser les performances **BLOC DE COMPÉTENCES 4 MANAGER L'ÉQUIPE COMMERCIALE** • Organiser le travail de l'équipe commerciale • Recruter des collaborateurs • Animer l'équipe commerciale • Évaluer les performances de l'équipe commerciale **bts mco / management commercial opérationnel (ex bts management des unités commerciales) stage de 14 semaines**

Commentaires sur la durée hebdomadaire
valider le projet et la formation à suivre.

Un positionnement préalable à l'entrée en formation permettra de bien

Parcours de formation personnalisable ?

Oui

Type de parcours

Individualisé

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**

Vous pourrez poursuivre par le titre certifié et inscrit au RNCP, de niveau 6, Chargé(e) d'Affaires Commerciales et Marketing Opérationnel, majeure Management et Entrepreneuriat (Formation éligible Erasmus+)

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00219666	du 07/10/2019 au 07/05/2021	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE		MON COMPTE FORMATION	FPC Contrat pro
00173913	du 11/05/2020 au 30/04/2021	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE		MON COMPTE FORMATION	FPC Contrat pro
00216782	du 17/05/2021 au 06/05/2022	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE		MON COMPTE FORMATION	FPC Contrat pro
00221071	du 04/10/2021 au 05/05/2023	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE		MON COMPTE FORMATION	FPC Contrat pro
00256030	du 06/06/2022 au 05/05/2023	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE		MON COMPTE FORMATION	FPC Contrat pro

00333715	du 26/09/2022 au 03/05/2024	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE	Non éligible	
00255966	du 26/09/2022 au 03/05/2024	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE	 	
00335553	du 02/10/2023 au 30/06/2025	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE	Non éligible	
00335558	du 02/10/2023 au 02/05/2025	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE		
00335556	du 02/10/2023 au 02/05/2025	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE	Non éligible	
00392294	du 07/10/2024 au 30/06/2026	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE		
00392295	du 07/10/2024 au 30/06/2026	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE	Non éligible	
00392296	du 07/10/2024 au 30/06/2026	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE	Non éligible	
00522738	du 22/09/2025 au 30/06/2027	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE	Non éligible	
00522739	du 22/09/2025 au 30/06/2027	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE	Non éligible	
00522741	du 22/09/2025 au 30/06/2027	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE		