

BTS MCO - Management Commercial Opérationnel**Financement**Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif**Organisme responsable et contact**CAFA FORMATION BDX
Thomas PORTIER
05.57.87.64.92
cafa@cafa-formations.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 :

dossier + entretien individuel

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Obtention du diplôme BTS MCO

Contenu et modalités d'organisation

Manager une équipe commerciale : Vous serez capable de recruter et de former, d'animer une équipe, de répartir les tâches ou encore d'évaluer les performances de votre équipe commerciale. Vous aurez les compétences pour constituer une équipe commerciale professionnelle et motivée. Vous organisez le travail de votre équipe. - **Piloter des projets d'action commerciale ou de management :** Vous serez en capacité d'élaborer un cahier des charges, de constituer et animer une équipe pour suivre, évaluer et mener un projet à son terme. Vous devrez être capable de concevoir, conduire et évaluer un projet commercial. - **Maîtriser la relation avec la clientèle :** Vous serez en capacité d'accueillir et conseiller les clients, gérer des réclamations et suggestions de la clientèle, suivre la qualité de la prestation, développer la relation de service et fidéliser la clientèle. - **Gérer une unité commerciale :** Vous participerez à la définition des objectifs de votre magasin, vous suivrez le cycle d'exploitation, d'évaluation des performances commerciales et financières et vous mettrez en forme la communication des résultats. Pour y arriver vous devrez assurer le fonctionnement de l'unité commerciale, assurer la gestion prévisionnelle et la communication des résultats de l'activité. - **Gérer l'offre produits/service :** Vous devrez être capable d'évaluer la pertinence de l'offre, de sélectionner et gérer des fournisseurs, de négocier des achats, d'agencer la surface de vente ou encore animer l'offre produits/services. Vous devrez élaborer une offre commerciale adaptée à la clientèle, gérer les achats et les approvisionnements et mettre en place un espace commercial attractif et fonctionnel. - **Collecter l'information nécessaire à l'activité commerciale :** Vous serez en capacité d'organiser l'information commerciale et sa circulation au sein du point de vente, rechercher, mettre à jour et exploiter l'information commerciale pour la décision ou encore réaliser et exploiter des études commerciales. Vous devrez assurer la veille commerciale, enrichir et exploiter le système d'information commercial et enfin, intégrer les technologies de l'information dans son activité.

...
Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Non renseigné**Validation(s) Visée(s)**

BTS management commercial opérationnel - Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)
BTS management commercial opérationnel - Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00182222	du 14/09/2020 au 02/09/2022	Bordeaux (33)	CAFA FORMATION BDX		Non éligible	
00207463	du 27/09/2021 au 30/06/2023	Bordeaux (33)	CAFA FORMATION BDX		Non éligible	
00253642	du 12/09/2022 au 28/06/2024	Bordeaux (33)	CAFA FORMATION BDX		Non éligible	
00329381	du 04/09/2023 au 27/06/2025	Bordeaux (33)	CAFA FORMATION BDX		Non éligible	

00372320

du 02/09/2024 au
30/06/2026

Bordeaux (33)

CAFA FORMATION
BDX

Non
éligible



00498954

du 01/09/2025 au
31/07/2027

Bordeaux (33)

CAFA FORMATION
BDX

Non
éligible

