

**Financement**Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif**Organisme responsable et contact**SUD MANAGEMENT  
Véronique BARDIN  
05.53.48.41.43  
v.bardin@sudmanagement.fr**Accès à la formation****Publics visés :**Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarié(e)  
Actif(vé) non salarié(e)**Sélection :**Dossier  
Tests  
Entretien**Niveau d'entrée requis :**

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

**Conditions d'accès :**

Tout public titulaire du Baccalauréat ou d'un titre certifié de niveau 4 au RNCP. Réussir les tests et entretiens de sélection. Signer un contrat d'alternance.

**Prérequis pédagogiques :**

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

**Objectif de la formation**

Le titulaire du BTS MCO a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale type magasin spécialisé, grande surface alimentaire ou e-commerce. 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.

**Contenu et modalités d'organisation**

Développement de la relation client et vente conseil : • Collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale. • Vente conseil. • Suivi de la relation client et de la qualité de services. • Fidélisation et développement de la clientèle. Animation et dynamisation de l'offre commerciale : • Elaboration et adaptation continue de l'offre. • Agencement de l'espace commercial. • Maintien d'un espace commercial attractif et fonctionnel. • Mise en valeur de l'offre de produits et de services. • Organisations de promotions et d'animations commerciales. • Conception et mise en place de la communication. • Conception et mise en oeuvre de la communication externe. • Analyse et suivi de l'action commerciale. Gestion opérationnelle : • Fixation des objectifs commerciaux • Gestion des approvisionnements et suivi des achats. • Gestion de stocks. • Suivi des règlements. • Élaboration des budgets. • Gestion des risques liés à l'activité commerciale. • Participation aux décisions d'investissement. • Analyse des performances. Management de l'équipe commerciale : • Évaluation des besoins en personnel. • Répartition des tâches. • Réalisation de plannings. • Organisation du travail. • Recrutement et Intégration. • Animation et valorisation de l'équipe. • Évaluation des performances individuelles et collectives de l'équipe. • Individualisation de la formation des membres de l'équipe. Culture Economique, Juridique et Managériale • Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale. • Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales. • Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique. • Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée. Culture générale, expression et langue étrangère. • Les points abordés lors de la formation : Communiquer à l'écrit : • 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 à l'oral : • S'adapter à la situation (maîtrise des contraintes de

...

Durées de la formation \*1350h en cours du jour

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Modularisé

**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**

Bac+4 Responsable Ressources Humaines (2 ans) Bac+3 Chef de Projet Web et stratégie digitale (1 an) Bac+3 Responsable de Développement Commercial (1 an) Bac+3 Responsable Opérationnel Rétail (Responsable de la Distribution) (1 an) Bac+4 Responsable Commercial pour l'Agro-alimentaire (1 an)

**Calendrier des sessions**

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00183945	du 28/09/2020 au 30/06/2022	(47)	SUD MANAGEMENT		  	
00207549	du 31/08/2021 au 30/06/2023	(47)	SUD MANAGEMENT		  	
00256096	du 30/08/2022 au 28/06/2024	(47)	SUD MANAGEMENT		  	
00343108	du 04/09/2023 au 30/06/2025	(47)	SUD MANAGEMENT		Non éligible	

00343112

du 04/09/2023 au  
30/06/2025

(47)

SUD MANAGEMENT  
- VILLENEUVE S/  
LOT

Non  
éligible



00414925

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

(47)

SUD MANAGEMENT

Non  
éligible



00414928

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

(47)

SUD MANAGEMENT  
- VILLENEUVE S/  
LOT

Non  
éligible

