

# BTS Management Commercial Opérationnel

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

SUD MANAGEMENT  
Thierry MORALES  
05.53.40.10.39  
t.morales@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. • Elaboration 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

...  
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)

MON COMPTE FORMATION 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	Agen (47)	SUD MANAGEMENT		MON COMPTE FORMATION	Contrat app FPC
00207549	du 31/08/2021 au 30/06/2023	Agen (47)	SUD MANAGEMENT		MON COMPTE FORMATION	Contrat app FPC
00256096	du 30/08/2022 au 28/06/2024	Agen (47)	SUD MANAGEMENT		MON COMPTE FORMATION	Contrat app FPC
00343108	du 04/09/2023 au 30/06/2025	Agen (47)	SUD MANAGEMENT		Non éligible	Contrat app

**00343112**du 04/09/2023 au  
30/06/2025Villeneuve-  
sur-Lot (47)**SUD MANAGEMENT  
- VILLENEUVE S/  
LOT**Non  
éligible**00414925**du 02/09/2024 au  
30/06/2026

Agen (47)

**SUD MANAGEMENT**Non  
éligible**00414928**du 02/09/2024 au  
30/06/2026Villeneuve-  
sur-Lot (47)**SUD MANAGEMENT  
- VILLENEUVE S/  
LOT**Non  
éligible**00523928**du 01/09/2025 au  
30/06/2027

Agen (47)

**SUD MANAGEMENT**Non  
éligible**00524002**du 01/09/2025 au  
30/06/2027Villeneuve-  
sur-Lot (47)**SUD MANAGEMENT  
- VILLENEUVE S/  
LOT**Non  
éligible