

BTS management commercial opérationnel (MCO)**Financement**Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif**Organisme responsable et contact**GRETA DU LIMOUSIN
Pôle Gestion Management Relation Client
05.55.12.31.31
contact.gretadulimousin@ac-limoges.fr**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 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST
(Niveau 5 européen)**Conditions d'accès :**

Être titulaire d'un baccalauréat ou d'un titre professionnel de niveau 4

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le titulaire du BTS MCO a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Il prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure 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. Il intègre les différents canaux de la communication pour développer une approche commerciale de la veille informationnelle à la fidélisation. Il crée du trafic et entretient le capital client par la mise en œuvre d'actions mercatiques comme l'adaptation permanente de l'offre au contexte local, l'organisation d'événements, l'animation d'une communauté de clients ou le suivi de la e-réputation par exemple. Les appellations les plus courantes des emplois sont : conseiller de vente et de services, vendeur/conseil, conseiller e-commerce, manager d'une unité commerciale de proximité...

Contenu et modalités d'organisation

Le référentiel de certification est découpé en blocs de compétences : Bloc 1 - Développer la relation client et assurer la vente conseil : Réaliser des études commerciales, vendre, entretenir la relation client. Bloc 2 - Animer et dynamiser l'offre commerciale : Elaborer et adapter l'offre de produits et de services, organiser, développer les performances de l'espace commercial, concevoir, mettre en place et évaluer l'action commerciale. Bloc 3 - Assurer la gestion opérationnelle : Gérer les opérations courantes, prévoir et budgétiser l'activité, analyser les performances. Bloc 4 - Manager l'équipe commerciale : Recruter des collaborateurs, organiser, animer et évaluer les performances de l'équipe commerciale. Culture générale et expression : Communication écrite et orale. Communication en langue vivante étrangère (anglais) : Compréhension de documents écrits, productions et interactions orales. Culture économique, juridique et managériale : Analyse de situations, exploitation d'une base documentaire, proposition de solutions argumentées.

Durées de la formationParcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Mixte****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

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00222545	du 01/10/2021 au 30/06/2023	(87)	GRETA DU LIMOUSIN		  	
00261303	du 03/10/2022 au 30/06/2024	(87)	GRETA DU LIMOUSIN		  	
00337749	du 01/09/2023 au 13/07/2025	(87)	GRETA DU LIMOUSIN		Non éligible	
00337748	du 01/09/2023 au 13/07/2025	(87)	GRETA DU LIMOUSIN		 	

00423398

du 07/10/2024 au
10/07/2026

(87)

GRETA DU
LIMOUSIN

MON
COMPTE
FORMATION

FPC

00423399

du 07/10/2024 au
10/07/2026

(87)

GRETA DU
LIMOUSIN

Non
éligible

Contrat
pro