

FinancementFormation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif**Organisme responsable et contact**ÉKLORE-ED
CASSOULET Valerie
07.87.13.13.86
valerie.cassoulet@eklore-ed.com**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

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :

BAC validé ou niveau 4 exigé + épreuves de positionnement

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Le BTS MCO, Management Commercial Opérationnel, forme pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...). 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, vendeur-conseil, téléconseiller, responsable e-commerce, responsable d'agence, manager de caisses, chef des ventes, etc. Grâce à sa spécialisation Sport, il vous permettra de construire un parcours professionnel dans l'environnement du business sport grâce à ses nombreux modules techniques dédiés à la technique produits et à la découverte de l'économie du sport.

Contenu et modalités d'organisation

Bloc 1 : Développer la relation client et assurer la vente conseil : Assurer la veille informationnelle, Réaliser des études commerciales, Vendre, Entretien de la relation client
Bloc 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 3 : Assurer la gestion opérationnelle : Gérer les opérations courantes, Prévoir et budgétiser l'activité, Analyser les performances
Bloc 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
Bloc 5 : Développement culture générale et expression : Culture générale et 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) + Langue vivante étrangère 1 (Niveau B2 du CECRL pour les activités langagières suivantes : Compréhension de documents écrits, Production écrite, Compréhension de l'oral, Production et interactions orales)
Bloc 6 : Développement d'une culture économique, juridique et managériale : Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée, 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
Spécialité Sport : appréhender et maîtriser la technicité des différentes familles d'articles de sport dans leur environnement de pratique : Cycle, Glisse hiver, Glisse été, Glisse urbaine, Sports collectifs, Sports de raquette, Sports connectés, Fitness, Outdoor, Chaussures et

...
 Parcours de formation personnalisable ? Oui Non Type de parcours Mixte Non mixte

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

Poursuite Filière éklore-ed sur le diplôme de Niveau 6 (Bac+3)

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00269572	du 06/09/2022 au 05/07/2024	Bizanos (64)	ÉKLORE-ED		Non éligible	
00326455	du 11/09/2023 au 27/06/2025	Bizanos (64)	ÉKLORE-ED		Non éligible	
00361508	du 16/09/2024 au 28/08/2026	Bizanos (64)	ÉKLORE-ED		Non éligible	
00535271	du 15/09/2025 au 31/08/2027	Pau (64)	EKLORE-ED		Non éligible	

00552129

du 15/09/2025 au
31/08/2027

Bizanos (64)

ÉKLORE-ED

Non
éligible

