

BTS Management Commercial Opérationnel

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

ASSOCIATION SUP DE VINCI
Faustine RISSO
07.57.10.33.86
faustine.risso@isme.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salaré(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Tests
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Pour faire acte de candidature, il faut être en cours d'obtention ou titulaire d'un bac général, technologique ou professionnel ou d'une certification professionnelle de niveau 4.
Sélection : sur dossier, tests écrits et entretien de motivation

Prérequis pédagogiques :

Pour faire acte de candidature, il faut être en cours d'obtention ou titulaire d'un bac général, technologique ou professionnel ou d'une certification professionnelle de niveau 4.

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Une unité commerciale est un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services. 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. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale. Le titulaire du BTS MCO exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel.
OBJECTIFS : - Développer la relation client et la vente conseil - Animer et dynamiser l'offre commerciale - Assurer la gestion opérationnelle - Manager l'équipe commerciale

Contenu et modalités d'organisation

Enseignement professionnel Développement de la relation client et de la vente conseil Animation et dynamisation de l'offre commerciale Management de l'équipe commerciale Gestion opérationnelle Enseignement général Culture économique, juridique et managériale Culture générale et expression Anglais

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)

Et après ?

Suite de parcours

Bachelor Marketing et Commerce Métiers Visés: Conseiller de vente Manager de rayon Au sein de la grande distribution, le hard discount, les magasins, les boutiques et les entreprises de service

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00334987	du 11/09/2023 au 30/06/2025	Périgny (17)	ISME-LA ROCHELLE		Non éligible	
00393059	du 09/09/2024 au 30/06/2026	Périgny (17)	ISME-LA ROCHELLE		Non éligible	