

**Financement**Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif**Organisme responsable et contact**EBM BUSINESS SCHOOL  
**JOVENIN Nathalie**  
07.64.16.98.17  
nathalie.jovenin@propulsup.com**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  
Inscription directe ou par un conseiller  
en insertion professionnelle  
Information collective**Niveau d'entrée requis :**Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4  
européen)**Conditions d'accès :**

Etre titulaire d'au minimum d'un niveau IV.

**Prérequis pédagogiques :**

Aucun prérequis

**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. Son activité s'exerce auprès de la clientèle actuelle et potentielle de l'entreprise. Les missions du titulaire du BTS MCO consistent à : Prendre en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre Etre capable d'assurer la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale Assurer la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale

**Contenu et modalités d'organisation**

U.1 : Culture générale et expression U.2 : Langue vivante étrangère 1 U.3 : 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 Etablir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée U.41 : Développement de la relation client et vente conseil Collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale Vente conseil Suivi de la relation client Suivi de la qualité de services Fidélisation de la clientèle Développement de clientèle U.42 : Animation et dynamisation de l'offre commerciale Elaboration et adaptation continue de l'offre de produits et de services Agencement de l'espace commercial Maintien d'un espace commercial attractif et fonctionnel Mise en valeur de l'offre de produits et de services Organisation de promotions et d'animations commerciales Conception et mise en place de la communication sur l'unité commerciale Conception et mise en œuvre de la communication externe de l'unité commerciale Analyse et suivi de l'action commerciale U.5 : Gestion opérationnelle Fixation des objectifs commerciaux Gestion des approvisionnements et suivi des achats Gestion des stocks Suivi des règlements Elaboration des budgets Gestion des risques liés à l'activité commerciale Participation aux décisions d'investissement Analyse des performances Mise en œuvre du reporting U.6 : Management de l'équipe commerciale Evaluation des besoins en personnel Répartition des tâches Réalisation de plannings Organisation du travail Recrutement et intégration Animation et valorisation de l'équipe Evaluation des performances individuelles et collectives de l'équipe Individualisation de la formation des membres de l'équipe

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Mixte**  
Commentaires sur la parcours personnalisable **14h en centre de formation et 21H en entreprise**

**Validation(s) Visée(s)**

**BTS management commercial opérationnel - Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST  
(Niveau 5 européen)**

**Et après ?****Suite de parcours**

- BACHELOR Responsable commercial et expérience client - BACHELOR Chargé de marketing et promotion - BACHELOR Conseiller en ressources humaines

**Calendrier des sessions**

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
<b>00346666</b>	du 01/09/2023 au 30/06/2025	Bordeaux (33)	<b>EBM BUSINESS SCHOOL</b>		Non éligible	