

**Financement**Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif**Organisme responsable et contact**EKLORE-ED  
**MALAFOSSE Nathalie**  
06.73.70.63.79  
nathalie.malafosse@esc-pau.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 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

**Conditions d'accès :**

dossier complet

**Prérequis pédagogiques :**

Baccalauréat validé

**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.

**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, Entretienir 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.**  
Option au choix (100 h) : - Tourisme ; - Esport & Gaming ; - Influence & Réseaux Sociaux ; - Design, Mode & Luxe ; - Cybersécurité ; - RSE & Développement Durable ; - Transformation Digitale ; - Stratégie & IA.

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)****Et après ?****Suite de parcours**

Plusieurs choix de poursuite d'études : - 3ème année de Bachelor Business Management - éklöre-ed School of Management - Bachelor Responsable de Développement Commercial - éklöre-ed Pro

**Calendrier des sessions**

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00394907	du 02/09/2024 au 31/08/2026	Pau (64)	EKLORE-ED		Non éligible	