

Brevet de technicien supérieur Management commercial opérationnel (MCO)

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

PIGIER BAYONNE
CHANCERELLE THOMAS
06.26.97.70.33
thomas.chancerelle@pigier.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 :

Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

• CV • Bulletins des 2 dernières années d'étude • Copie relevé de notes ou du dernier diplôme obtenu • Photocopie Carte Identité • Copie attestation de sécurité sociale

Prérequis pédagogiques :

Niveau Baccalaureat requis

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

L'activité du titulaire du BTS MCO s'exerce auprès de la clientèle actuelle et potentielle de l'entreprise. Elle varie en fonction des structures, des missions et des statuts de l'organisation qui l'emploie. Le titulaire du BTS MCO maîtrise les techniques essentielles de management opérationnel, de gestion et d'animation commerciale. Il utilise ses compétences en communication dans son activité courante. Il met en oeuvre en permanence les applications et technologies digitales ainsi que les outils de traitement de l'information. Ses activités professionnelles exigent le respect de la législation, des règles d'éthique et de déontologie. Elles s'inscrivent également dans un souci constant de lutte contre toutes les discriminations professionnelles, de préservation de l'environnement et de contribution au développement durable. Le titulaire du brevet de technicien supérieur 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 commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en oeuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale. Activités visées : 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 Élaboration 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 oeuvre de la communication

...

Contenu et modalités d'organisation

U1 Culture générale et expression L'unité U 1 Culture générale et expression valide les compétences établies par l'arrêté du 16 novembre 2006 : objectifs, contenus de l'enseignement et référentiel du domaine de la culture générale et de l'expression pour les brevets de technicien supérieur (publié au B.O. N° 47 du 21 décembre 2006). U2 Compréhension de l'écrit et expression écrite et Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction Les langues autorisées sont les suivantes : allemand, anglais, arabe, chinois, espagnol, hébreu, italien, japonais, portugais et russe (selon les arrêtés du 21 octobre 2009 et du 6 février 2012). – Finalités et objectifs L'épreuve a pour but d'évaluer au niveau B2 les compétences langagières suivantes : ? Compréhension de documents écrits ; ? Production écrite ; ? Compréhension de l'oral ; ? Production et interaction orales. L'épreuve E2 comprend deux sous-épreuves : une sous-épreuve écrite (E21) et une sous-épreuve orale (E22). La sous-épreuve E21 (Compréhension de l'écrit et expression écrite) se déroule sous forme ponctuelle. La sous-épreuve E22 (Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction) se déroule en CCF (sauf pour les candidats relevant de la voie scolaire dans un établissement privé, CFA ou section d'apprentissage non habilité, formation professionnelle continue dans les établissements publics non habilités ou en établissement privé, enseignement à distance, les candidats justifiant de 3 ans d'expérience professionnelle). Le poids respectif de chaque sous-épreuve dans l'évaluation est équivalent U3 Culture économique, juridique et managériale 1- Finalités et objectifs Cette épreuve vise à évaluer les compétences acquises par le candidat dans le cadre de l'unité 3 ainsi que sa capacité à les mobiliser pour éclairer des problématiques de gestion d'entreprise à travers un questionnaire croisant les champs disciplinaires économique, juridique et managérial. U41 Développement de la relation client et vente conseil L'objectif de la sous-épreuve E41 est de valider les compétences du candidat correspondant au bloc n°1 « Développer la relation client et assurer la vente conseil » : ? Assurer

...

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Non renseigné
Commentaires sur la parcours personnalisable 2 jours en formation en centre // 3 jours en entreprise

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

Débouchés Secteurs d'activités : commerces Commerce ; réparation d'automobiles et de motocycles Type d'emplois accessibles : Conseiller de vente et de services Vendeur/conseiller Vendeur/conseiller e-commerce Chargé de clientèle Chargé du service client Marchandiseur Manager adjoint Second de rayon Manager d'une unité commerciale de proximité

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00394976	du 25/09/2023 au 30/06/2025	Bayonne (64)	PIGIER BAYONNE		Non éligible	
00438627	du 02/09/2024 au 26/06/2026	Bayonne (64)	PIGIER BAYONNE		Non éligible	

00533987

du 02/09/2025 au
26/06/2027

Bayonne (64)

PIGIER BAYONNE

Non
éligible

