

BTS Management Commercial Opérationnel

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CFAI LIMOUSIN
Cécile OTO
06.44.25.03.46
c.oto@formations-industrieslimousin.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 :

- Être âgé de 15 à moins de 30 ans* - Être de nationalité française, ressortissant de l'UE ou étranger en situation régulière de séjour et de travail.

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

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 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.

Contenu et modalités d'organisation

Bloc de compétences 1 : Développer la relation client et assurer la vente conseil ? Assurer la veille informationnelle ? Réaliser des études commerciales ? Vendre ? Entretenir la relation client Bloc de compétences 2 : Animer et dynamiser l'offre commerciale ? Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et 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 de compétences 3 : Assurer la gestion opérationnelle ? Gérer les opérations courantes ? Prévoir et budgétiser l'activité ? Analyser les performances Bloc de compétences 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 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 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

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

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00395724	du 09/09/2024 au 30/06/2026	Brive-la- Gaillarde (19)	CFAI LIMOUSIN		Non éligible	