

**BTS MANAGEMENT
COMMERCIAL
OPÉRATIONNEL (MCO)**

Image not found or type unknown



CONDITIONS D'ADMISSION

- L'objectif de la formation est d'exercer une activité de gestion commerciale (avec une relation client), de responsable d'agence ou de centre de contact auprès d'une clientèle actuelle et potentielle de l'entreprise
- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise
 - Pour un contrat d'apprentissage : avoir entre 16 et 29 ans révolus
 - Pour un contrat de professionnalisation : pas de limite d'âge
 - Être titulaire d'un Bac ou d'un diplôme de niveau IV

Image not found or type unknown



RYTHME D'ALTERNANCE

1 100 heures avec un cycle de 2 jours au CFA / 3 jours en entreprise une semaine, et 3 jours au CFA / 2 jours en entreprise la semaine suivante

Image not found or type unknown



L DES ENTREPRISES D'AC

Le titulaire du BTS MCO exerce ses activités dans :

- des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés
- des entreprises de commerce de tous secteurs d'activité.

Exemples : téléphonie (boutique ou centre d'appel), grande distribution, jardinerie, prêt à porter, restauration rapide (manager) ...

Image not found or type unknown



ÉS RÉALISABLES EN ENTR

Gérer l'unité commerciale

- Assurer le fonctionnement de l'unité commerciale
- Assurer la gestion prévisionnelle
- Assurer la communication des résultats de l'activité

Maîtriser la relation avec la clientèle

- Vendre
- Assurer la qualité de service auprès de la clientèle
- Développer et maintenir la clientèle
- Gérer l'offre de produits et de services
- Élaborer une offre commerciale adaptée à la clientèle
- Gérer les achats et les approvisionnements
- Mettre en place un espace commercial attractif et fonctionnel
- Dynamiser l'offre de produits et de services

Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale

- Assurer la veille commerciale
- Réaliser et exploiter des études commerciales
- Enrichir et exploiter le système d'information commercial
- Intégrer les technologies de l'information dans l'activité de l'entreprise

Manager une équipe commerciale

- Constituer une équipe commerciale professionnelle et motivée
- Organiser le travail de l'équipe

Image not found or type unknown



COÛT

Formation gratuite pour l'apprenant et rémunérée par l'entreprise

Image not found or type unknown



INFORMATIONS PRATIQUES

- Une formation diplômante, en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, rémunérée par l'entreprise qui constitue une expérience professionnelle très recherchée
- Une aide au placement en entreprise
- Un taux de réussite aux examens de 70.6 % en 2018

Image not found or type unknown



DÉBOUCHÉS

- Responsable de Distribution
- Responsable de Développement Commercial
- Manager d'entreprise ou de centre de profit
- Assistant Chef de rayon
- Manager de rayon
- Chef de secteur
- Chargé de clientèle
- Marchandiseur
- Conseiller e-commerce
- Responsable de drive

Image not found or type unknown



CONTACT

04 66 87 97 59

recrutement.nimes@sudformation.cci.fr