



BTS - MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Brevet de Technicien Supérieur, diplôme de niveau BAC+2



Accessible en :

- contrat d'apprentissage
- contrat de professionnalisation



Lieux :

- Aulnoy-lez-Valenciennes, Laon, Lens, Roubaix,

Durée et rythme :



- 2 ans
- rythme selon les établissements



Contacts :

Aulnoy-lez-Valenciennes
03 27 51 35 15
contact@tertiaformationccihdf.com

Laon
03 23 27 00 10
cfa@aisneformationccihdf.com

Lens
03 21 79 42 42
apprentissage@siadep.com

Roubaix
03 20 24 23 23
contact@cepreco.fr



OBJECTIF

Le/la 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.

Le/la titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité, ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il/elle 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.

CAPACITÉS REQUISES

- Etre dynamique
- Avoir le sens des responsabilités
- Savoir prendre des décisions
- Etre disponible
- Aimer travailler en équipe
- Avoir des qualités de communication

DÉBOUCHÉS

- Second chef(fe) de rayon
 - Conseiller(ère) de vente et de services
 - Vendeur(se)/conseil
 - Vendeur(se)/conseiller(ère) e-commerce
 - Chargé(e) de clientèle
 - Chargé(e) du service client
 - Marchandiser
 - Manager adjoint(e)
 - Second de rayon
 - Manager d'une unité commerciale de proximité.
- Et à terme :
- Chef(fe) des ventes
 - Chef(fe) de rayon
 - Responsable e-commerce
 - Responsable de drive
 - Responsable adjoint(e)
 - Manager de caisses
 - Manager de rayon(s)
 - Manager de la relation client
 - Responsable de secteur, de département
 - Manager d'une unité commerciale

ADMISSION

Être titulaire d'un des diplômes suivants :

- Baccalauréat général
- Baccalauréat technologique
- Baccalauréat professionnel
- Diplôme classé ou homologué niveau 4 (BAC)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Deux examens blancs par an
- Examen du Brevet de Technicien Supérieur en fin de 2^{ème} année

VALIDATION

Brevet de Technicien Supérieur de niveau BAC+2 (niveau 5)

CONTENU DE LA FORMATION

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Culture générale et expression française
- Culture économique, juridique et managériale
- Anglais

BLOCS DE COMPÉTENCES

- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

UNITÉS FACULTATIVES (POUR CERTAINS ETABLISSEMENTS)

- Communication en langue vivante étrangère
- Parcours de professionnalisation à l'étranger
- Entrepreneurat

+60 formations en alternance

2 400 entreprises partenaires

+400 formateurs

87 % taux de réussite aux examens

81 % taux d'insertion professionnelle

+2 300 apprentis alternants

Le Pack Alternance

- infos sur les métiers
- infos sur l'alternance
- accompagnement personnalisé
- techniques de recherche d'emploi
- accès aux offres de nos partenaires