

BTS MCO MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL NIVEAU 5

PRÉREQUIS

- Être titulaire d'un Baccalauréat (Bac pro, Bac STMG, Bac général) ou d'un titre ou diplôme classé ou homologué au moins au niveau 4.
- Accès sur dossier, voire tests et/ou entretien.
- Jeunes et adultes.
- Projet professionnel confirmé (possibilité de stage pour validation de projet, contactez-nous).

PROGRAMME

- Développement de la relation client et vente-conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle de l'unité commerciale
- Management de l'équipe commerciale
- Culture économique, juridique et managériale
- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère

DURÉE

24 mois.

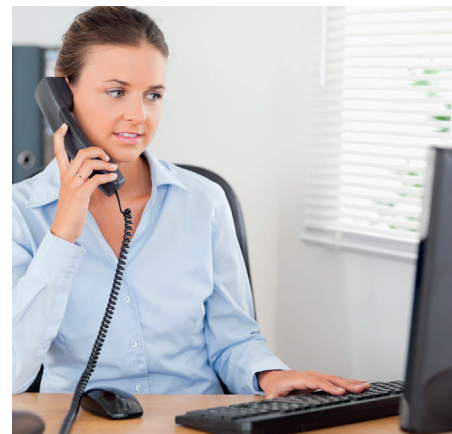
Le BTS Management Commercial Opérationnel forme des responsables de points de vente capables de piloter une unité commerciale et de développer son activité.

Durant cette formation, vous apprenez à gérer une équipe, à organiser l'offre produits, à animer la surface de vente et à suivre les indicateurs de performance.

Vous maîtriserez les techniques de vente, de merchandising et de gestion de la relation client, ainsi que l'utilisation des outils digitaux pour optimiser la communication et la fidélisation.

La formation vous prépare à élaborer un plan d'action commercial et à adapter votre stratégie en fonction du marché.

Ce diplôme conduit à des postes de manager de rayon, adjoint de magasin ou responsable de boutique.



OBJECTIFS

Acquérir les compétences qui permettent de :

- Prendre en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre
- Assurer également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale (physique ou digitale) ainsi que le management de son équipe commerciale
- Définir les objectifs de vente et analyser les ventes du magasin.

SAVOIR-ÊTRE

- **Leadership** : entraîner vos équipes vers la réussite collective.
- **Esprit d'analyse** : interpréter des données chiffrées pour prendre des décisions.
- **Communication** : transmettre des informations et motiver les collaborateurs.
- **Adaptabilité** : ajuster la stratégie commerciale en fonction des tendances du marché.

CENTRES D'INTÉRÊT

- Tu es passionné par la vente, la relation client et le management opérationnel.
- Tu veux suivre performances, analyser indicateurs et améliorer l'expérience d'achat.
- Tu aimes encadrer une équipe, répartir les missions et développer compétences commerciales.
- Tu ambitionnes de piloter un centre de profit et évoluer en grande distribution.

MODALITÉS

Fiche de candidature, préinscription, tests et entretien de positionnement.

COÛT

Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise formatrice

Frais annexes à prévoir (matériel, équipement, repas et internat)

PLANNING

Entrée cadencée, possible tout au long de l'année, nous consulter.

LIEU(X) DE FORMATION

GEVINGEY (JURA)
VESOUL
DIJON
BESANÇON
CHALON-SUR-SAÔNE
AUXERRE
SENS
BELFORT-TRÉVENANS

ACCESSIBILITÉ

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

> Référent Handicap sur chaque site de formation.

Pour plus d'informations, contactez-nous.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT

La formation est encadrée par des professeurs de matières techniques et générales, ainsi que par un maître d'apprentissage ou tuteur en entreprise.

- Formation en alternance : présentiel centre et période en entreprise, FOAD
- Accompagnement personnalisé, adaptation des parcours et soutien
- Moyens pédagogiques diversifiés (exercices pratiques, documents écrits, supports audios et visuels, outils multimédias).
- Ressources documentaires,
- Plateaux techniques reconstituant les conditions de réalisation des gestes professionnels.

Dans le cadre des formations à distance, les formateurs restent disponibles pour toute question qui pourrait être posée par un apprenant, via une plateforme dédiée.



SUIVI ET ÉVALUATION DE L'ACTION

- Evaluations semestrielles avec conseil de classe, bulletins.
- Evaluation des acquis : en cours de formation et évaluation finale
- Evaluation des périodes en entreprise
- Attestation de formation
- Enquête de satisfaction



Validation

Diplôme inscrit au RNCP, de niveau 5

Examen en fin de formation : validation totale ou partielle

DÉBOUCHÉS

Assistant commercial
Manager d'une unité commerciale
Conseiller clientèle



POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE AVEC CMA FORMATION

BACHELOR Conseiller de clientèle particulier et professionnel en banque et assurance
BACHELOR Responsable d'Établissement Marchand

Toutes nos formations sur

www.cmaformation-bfc.fr

