

Management Commercial Opérationnel

L'activité du titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel 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 œuvre 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, de préservation de l'environnement et de contribution au développement durable.



Centre de Formation Professionnelle et d'Apprentissage

710 rue de l'Aulanière
ZI Courtine - 84000 Avignon
Tél 04 90 80 66 66
contact@cfc-vdp84.fr

www.vincentdepaul84.com

▼ Pour qui ?

- Les titulaires d'un bac général, technologique ou professionnel
- Sont éligibles les salariés dans le cadre d'un contrat en alternance ou dans le cadre du Plan de Développement des Compétences, de la VAE, du CPF monétisé et du CPF de Transition Professionnelle...

▼ Dans quelles entreprises ?

- Entreprises s'adressant à des particuliers comme à des professionnels.
- Commerce de gros ou de détail quelque soit le secteur d'activité
- Grande distribution spécialisée ou non, réseaux de franchises, chaînes de grandes enseignes
- Prestataires de services : assurance, banque, location, transport...
- Unité commerciale de production
- Entreprises de commerce électronique
- Associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services

▼ Pour quelles missions ?

- Gestion de la relation avec la clientèle : accueil, conseil au client, ventes, suivi de la qualité, actions de fidélisation.
- Gestion et animation de l'offre de produits et de services : suivi de l'assortiment, gestion des approvisionnements, aménagement du point de vente.
- Recherche et exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale : utilisation des outils informatiques de gestion, tableaux de bord, indicateurs de performance, analyse de concurrence, veille commerciale.
- Management de l'unité commerciale : animation de l'équipe de vente, gestion prévisionnelle, réalisation des plannings.

▼ Et après le BTS ?

- Insertion professionnelle
- Poursuite d'études :
Tout diplôme de niveau 6 (BAC +3)
 - Titre RNCP : « Responsable de Centre de Profit en Distribution »
 - Titre RNCP « Responsable de Projets Marketing et Communication »
- Licences professionnelles du domaine commercial

▼ Quelles perspectives professionnelles ?

- Manager de rayon ou de caisses
- Responsable adjoint de magasin
- Responsable e-commerce
- Responsable de drive

Management Commercial Opérationnel

vincent de paul

Modalités d'inscription

- Téléchargement du dossier de candidature sur www.vincentdepaul84.com
- Etude du dossier scolaire
- Réunion d'information
- Entretien individuel (motivation, projet professionnel)

CONDITIONS D'ADMISSION

- Avis favorable de la commission d'admission
- Obtention d'un contrat d'alternance

PÉRIODE D'INSCRIPTION

Du 1 février au 30 septembre de chaque année en fonction des formations et des places disponibles.

LES



- Coût de la formation pris en charge
- Pas de frais de dossier
- Aide efficace à la recherche d'entreprise (ateliers « Méthodologie de Recherche d'Entreprise », suivi régulier des démarches par le conseiller en formation référent)
- Centre agréé TOEIC et Certification Voltaire



Centre de Formation Professionnelle et d'Apprentissage

710 rue de l'Aulanière
ZI Courtine - 84000 Avignon
Tél 04 90 80 66 66
contact@cfc-vdp84.fr

www.vincentdepaul84.com

Organisation de la formation

Durée de la formation

- 1100 heures de cours minimum sur les 2 ans

Enseignement professionnel

- **Bloc de compétences 1 : Développer la relation client et assurer la vente conseil**
 - Assurer la veille informationnelle
 - Réaliser des études commerciales
 - Vendre / Entretien de la relation client
- **Bloc de compétences 2 : Animer et dynamiser l'offre commerciale**
 - Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
 - Organiser et développer l'espace commercial
 - 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

Enseignement général

- Culture générale et expression
- Langue vivante
- Culture économique, juridique et managériale

Rythme de l'alternance

- 3 jours par semaine en entreprise.
- 2 jours par semaine en cours au centre de formation.

Suivi du parcours de formation

- 2 visites en entreprise par an par un formateur référent.
- 2 semaines d'examens blancs par an
- Un entraînement permanent aux épreuves orales professionnelles et linguistiques
- Evaluations semestrielles.

Modalités de l'examen

Epreuves	Forme	Durée	Coefficient
E1 Culture Générale et Expression	Ecrite	4H00	3
E2 Langue vivante étrangère			
E.21 Ecrit	Ecrite	2H00	1,5
E.22 Oral	Orale	0H20	1,5
E3 Culture économique, juridique et managériale	Ecrite	4H	3
E4 Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale			
E41 Développement de la relation client et vente conseil	Oral	0H30	3
E42 Animation, dynamisation de l'offre commerciale	Oral	0H30	3
E5 Gestion opérationnelle	Ecrite	3H00	3
E6 Management de l'équipe commerciale	Ecrite	2H30	3