

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

DIPLÔME D'ÉTAT

- Une formation 3 en 1 :
1 Diplôme / 1 Métier / 1 Salaire
- Formation en alternance gratuite et rémunérée
- Contrat de professionnalisation en 24 mois

Trois possibilités d'enseignement :

- en présentiel en contrat privé
- en alternance
- à distance

Après la formation, le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel peut exercer dans de nombreuses entreprises de commerce de détail, de distribution, de services, de restauration, de santé, de culture, de loisirs, de tourisme, de transport, de logistique, de commerce électronique, etc.

Amélioration de la formation

- Titre de titulaire du Baccalauréat (à l'issue de la formation).
- Etudes du dossier scolaire et entretien.
- Inscription définitive par la signature du contrat de travail avec l'entreprise.

Objectifs

Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel est formé pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...). Dans ce cadre, il remplit les missions suivantes : management de l'équipe, gestion opérationnelle de l'unité commerciale, gestion de la relation client, animation et dynamisation de l'offre. En fonction de la taille de l'entreprise, il peut être chef de rayon, directeur adjoint de magasin, animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, responsable des achats, responsable de département commerciale, etc.

- leur finalité
- le fait de travailler sur un travail d'équipe, de travailler dans un climat de « service », de courtoisie, de disponibilité et d'appréciation mutuelle.

Les atouts de COACHINGPACA

- Un enseignement de qualité pour une réussite à l'examen
- Des enseignants compétents et qualifiés
- Un suivi pédagogique permanent
- Une aide importante et un accompagnement constant dans votre recherche d'entreprise
- Des entreprises et des partenaires sérieux avec lesquels nous travaillons
- Alternance 2 jours à l'école et 3 jours en entreprise

Débouchés

Après une ou plusieurs expériences professionnelles, le ou la titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel pourra se voir proposer des postes de responsabilités tels que :

Options Métiers	Management Commercial Opérationnel
En début de carrière	- conseiller commercial - chargé de clientèle - chef de rayon - animateur des ventes
Après une ou plusieurs expériences professionnelles	- responsable des achats - responsable de département commerciale - attaché de direction commerciale - chef des ventes

Le titulaire de ce BTS est formé pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...). Dans ce cadre, il remplit les missions suivantes : management de l'équipe, gestion opérationnelle de l'unité commerciale, gestion de la relation client, animation et dynamisation de l'offre. En fonction de la taille de l'entreprise, il peut être chef de rayon, directeur adjoint de magasin, animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur-conseil, téléconseiller, responsable e-commerce, responsable d'agence, manager de caisses, chef des ventes, etc.

Après une ou plusieurs expériences professionnelles, le ou la titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel pourra se voir proposer des postes de responsabilités tels que :

Après une ou plusieurs expériences professionnelles, le ou la titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel pourra se voir proposer des postes de responsabilités tels que :

Cette formation remplace le BTS Management des unités commerciales à la rentrée 2019



Référentiel d'emploi

Brevet de technicien supérieur management commercial opérationnel

Enseignements et examens du BTS MCO

Au programme : français, LV1, économie générale, économie d'entreprise, management et gestion des unités commerciales, gestion de la relation commerciale (marketing de l'offre), droit, développement d'une unité commerciale, informatique commerciale, communication, outils de gestion et informatique appliquée aux statistiques. En option il est possible de prendre une LV2, ou un parcours de professionnalisation à l'étranger, ou une formation à l'entrepreneuriat.

Missions :

Management d'une équipe
Organisation de l'ensemble des activités commerciales
Gestion et développement de la relation avec la clientèle
Gestion et animation de l'offre de produits et/ou de services.
Marketing, communication sur l'offre de produit et/ou de services.

Stage :

14 à 16 semaines de stage sont prévues sur les deux années, elles peuvent se dérouler dans une ou plusieurs entreprises. Chaque stage doit durer au minimum 4 semaines consécutives. Sont également prévues des missions professionnelles de préparation et de suivi, dans la limite de 10 demi-journées au maximum par année de BTS. Ces missions viennent en complément des stages, et se déroulent, dans le cadre des travaux dirigés, au sein des entreprises d'accueil des stagiaires. Les examens se déroulent en 2 phases, en complément du contrôle continu : épreuves écrites au mois de mai, puis épreuves orales. Le jury de délibération se tient quelques jours après les oraux. Vous obtenez le BTS MCO si vous avez une moyenne égale ou supérieure à 10/20. Il n'existe aucune épreuve de repêchage en BTS.

Poursuite d'études après un BTS MCO

La plupart des étudiants titulaires du BTS MUC entrent directement dans la vie active, il en sera sans doute de même pour le BTS MCO. Cependant, la poursuite d'études est possible pour les meilleurs étudiants, en classe de RMO responsable marketing opérationnel (bac+3) titre reconnu d'état.

Le contrat de professionnalisation

Le contrat de professionnalisation vise à favoriser l'insertion ou la réinsertion professionnelle des jeunes de 16 à 25 ans révolus et des demandeurs d'emploi de 26 ans et plus. Il permet de compléter une formation initiale ou une expérience professionnelle par une qualification sanctionnée par un diplôme ou un titre, ou reconnue par une branche professionnelle. À cette fin, ce contrat allie des périodes d'enseignement général, technologique et professionnel, et l'exercice d'activité en entreprise en rapport avec la qualification visée.



Rémunération	Au moins titulaire d'un Bac Pro, d'un titre ou diplôme professionnel de même niveau	Autre
Moins de 21 ans	65 % du SMIC	55 % du SMIC
21-25 ans	80 % du SMIC	70 % du SMIC
26 ans et plus	100 % du SMIC ou 85 % du salaire minimum conventionnel s'il est plus favorable	

COACHINGPACA

Ecole de commerce et de management

Immeuble World Trade Center

2 Rue Henri Barbusse

13001 Marseille

Tél. : 04.86.97.18.15

www.coachingpaca.com Mail: contact@coachingpaca.com