

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL ET OPERATIONNEL

OBJECTIFS

La préparation de ce bts, a pour but de former des personnes capables de manager l'unité commerciale, gérer la relation avec la clientèle, gérer et animer l'offre de produits et de services, rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale. En fonction du secteur dans lequel vous travaillez, vos missions pourront être différentes. D'une manière générale, vos tâches seront la gestion, la relation client, l'accroissement des performances, le management. La préparation de ce BTS a pour but de former des personnes capables de :

**MANAGER
L'UNITÉ COMMERCIALE**

**RECHERCHER & EXPLOITER
L'INFORMATION
NÉCESSAIRE À L'ACTIVITÉ
COMMERCIALE**

**GÉRER &
ANIMER L'OFFRE
DE PRODUITS ET DE
SERVICES**

**GÉRER LA RELATION
CLIENT**

En fonction du secteur dans lequel vous travaillez vos missions pourront être différentes.

D'une manière générale vos tâches pourront être la gestion, la relation client, le management ou encore accroître les performances de l'unité commerciale.

STAGE

14 semaines minimum sur les 2 ans de formation (7 semaines la 1^{ère} année, et 7 semaines la 2^e année) pour ceux qui ne sont pas en alternance .

INDICATEURS

78 % de taux de réussite 2020

75 % de taux de réussite 2021

19 % de taux de réussite 2022

TARIFS

Alternance : Formation prise en charge par l'entreprise

Financement personnel : 4400€ la 1^{ère} année et 4400€ la 2^e année

Financement CPF : code 34031

Financement Pôle Emploi

**Accessible aux
personnes en
situation
d'handicap**

Prérequis

- ⇒ Bac
- ⇒ Être majeur
(mineur autorisé
avec autorisation
des parents, sauf en
alternance)

Durée

- ⇒ 1350 heures
- ⇒ 2 jours et ½ par
semaine

Entrée en formation

- ⇒ À partir de
septembre (2^e
année) et
octobre (1^{ère}
année)
- ⇒ Jusqu'à juin

Évaluations

- ⇒ 1 évaluation par
mois
- ⇒ 2 examens
blancs
(décembre et
avril)
- ⇒ 1 bulletin par
semestre
- ⇒ Livret scolaire en
fin d'année

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL ET OPERATIONNEL

DÉBOUCHÉS

La préparation de ce BTS a pour but de former des personnes capables de :
Les domaines d'exercice sont très diversifiés : banque, assurance, distribution, immobilier, transport. 60% du programme est donc consacré au management. Le titulaire du BTS MCO peut aussi être amené à créer son entreprise, ou à reprendre une entreprise déjà existante. Le ou la titulaire du BTS Management commercial opérationnel, selon l'organisation de l'entreprise et l'expérience acquise durant son cursus de formation et ses expériences professionnelles peut accéder, selon son option aux métiers suivants :

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.

Cette formation remplace le BTS Management des unités commerciales.

POURSUITE D'ÉTUDES

- Niveau 6 (BAC +3) Titre RNCP 36374 Chargé de développement marketing et commercial
- Niveau 7 (BAC +5) Titre RNCP 35280 Manager des organisations

MÉTIERS

En début de carrière :

- Conseiller(e) commercial(e)
- Chargé(e) de clientèle
- Chef de rayon
- Animateur(trice) des ventes

Avec expérience :

- Responsable des achats
- Responsable de département
- Attaché(e) de direction commerciale
- Chef des ventes

Admission

- ⇒ Candidature en ligne
- ⇒ Étude du dossier, entretien & évaluation
- ⇒ Inscription définitive après signature du contrat avec l'entreprise

Enseignement

- ⇒ Exclusivement en présentiel

Programme

- ⇒ Culture générale et expression
- ⇒ Anglais
- ⇒ Gestion et management
- ⇒ Culture juridique économique et managériale
- ⇒ Développement relation client
- ⇒ Animation et dynamisation de l'offre commerciale