

MANAGEMENT COMMERCIAL ET OPERATIONNEL

(Titre RNCP 38362)

OBJECTIFS

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 SERVICE | 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

Pour les apprenants autres qu'en apprentissage,
16 semaines minimum sur les 2 ans de formation

INDICATEURS

| | |
|--------------------------|------|
| 78 % de taux de réussite | 2020 |
| 75 % de taux de réussite | 2021 |
| 19 % de taux de réussite | 2022 |
| 31 % de taux de réussite | 2023 |
| 62 % de taux de réussite | 2024 |
| 22 % de taux de réussite | 2025 |

TARIFS

Différents modes de financement :

- Apprentissage : Formation prise en charge par l'entreprise, pas de frais pour l'apprenant.
- Financement personnel : Possibilité de financement personnel
- Financement Pôle Emploi , ou salariés

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 par semaine

Entrée en formation

- ⇒ À partir de septembre

⇒ Jusqu'à juin

Évaluations

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

Financement personnel

En présentiel
- 4400 euros par an

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, manageur de caisses, chef des ventes, etc.

Cette formation remplace le BTS Management des unités commerciales.

POURSUITE D'ÉTUDES

- BAC +3 Titre RNCP 37849 Responsable du développement commercial
- BAC +5 Titre RNCP 40257 Manager d'affaires

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 ou contrat privé.

Enseignement

- ⇒ En présentiel

Programme

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

Lieu de la formation

COACHINGPACA
Immeuble ENERGIE
26 Bd Gay Lussac
13014 Marseille
Tél : 04.86.97.18.15
contact@coachingpaca.com

SIRET : 52519095500027

Déclaration d'activité
enregistrée sous le
numéro 93 13 13678 13