



MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL



BTS

BAC+2



POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?



Le titulaire de ce BTS a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une Unité Commerciale.

Dans le cadre de son activité professionnelle, il remplira les missions suivantes :

- Prendre en charge la relation client dans sa globalité
- Animer et dynamiser l'offre
- Assurer la gestion opérationnelle de l'unité commerciale et de son équipe

Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte commercial digitalisé visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et ou de l'unité commerciale.

En BTS MCO, l'étudiant aura pour missions de gérer et animer une unité commerciale, de développer la relation client, de piloter l'offre de produits et services, et d'exploiter les informations essentielles à l'activité commerciale pour optimiser les performances de l'entreprise.

Il peut être amené à créer ou reprendre une unité commerciale en qualité de Chef d'entreprise.

Il est possible de s'inscrire en Licence après un BTS MCO, en Bachelor Marketing ou en Bachelor Communication.

POURQUOI CHOISIR IFC ?



Plus de 30 ans d'expérience



Accompagnement



Titres certifiés



Insertion professionnelle



Candidature gratuite



Proximité

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

- Entraînement à l'analyse et à la synthèse à partir de textes d'actualité
- Exposés oraux, analyse et résumé d'un texte

LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE

- Expression écrite :
 - Compréhension de documents écrits
 - Production écrite
- Expression orale :
 - Compréhension de l'oral
 - Productions et interactions orales

CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

- L'intégration de l'entreprise dans son environnement
- La régulation de l'activité économique
- L'organisation de l'activité de l'entreprise
- L'impact du numérique sur la vie de l'entreprise
- Les mutations du travail
- Les choix stratégiques de l'entreprise

DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT ET ASSURER LA VENTE CONSEIL

- Assurer la veille informationnelle
- Rechercher, mettre à jour et analyser l'information pour la prise de décision.
- Réaliser et exploiter des études commerciales
- Définir la méthodologie, recueillir et analyser les données
- Vendre dans un contexte omnicanal
- Préparer la vente, conseiller le client, conclure.
- Entretenir la relation client
- Suivre les attentes, évaluer l'expérience, fidéliser et accroître la valeur client.

ASSURER LA GESTION OPÉRATIONNELLE

- Gérer les opérations courantes : Approvisionnements, gestion des stocks, suivi des règlements et de la trésorerie, fixation des prix, gestion des risques
- Prévoir et budgétiser l'activité : Fixer des objectifs, élaborer des budgets, participer aux décisions d'investissement
- Analyser les performances : Créer et analyser un tableau de bord, évaluer la rentabilité, enrichir le système d'information, proposer des corrections et rendre compte

ANIMER ET DYNAMISER L'OFFRE COMMERCIALE

- Élaborer et adapter l'offre de produits et services
- Organiser et valoriser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en œuvre la communication commerciale

MANAGER L'ÉQUIPE COMMERCIALE

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Planifier les ressources, répartir les tâches, respecter la législation.
- Recruter des collaborateurs
- Identifier les besoins, participer au recrutement, intégrer les nouveaux.
- Animer l'équipe commerciale
- Communiquer, motiver, accompagner, gérer les conflits et risques.
- Évaluer les performances de l'équipe
- Analyser les performances, proposer des actions d'accompagnement.

Ils en parlent mieux que nous



LE PROCESSUS D'ADMISSION

- 1 - CANDIDATURE
 - 2 - ÉTUDE & VALIDATION DU DOSSIER
 - 3 - ENTRETIEN D'ADMISSION
 - 4 - ACCOMPAGNEMENT
- DANS VOS RECHERCHES

NIVEAU 5 (EU)

120 ECTS
Diplôme d'État délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

RÈGLEMENT D'EXAMEN ...

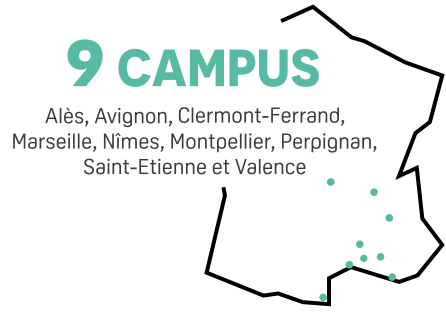
	Durée	Mode	Coef
Culture générale et expression	3h	Écrit	3
Langue Vivante 1 :			
Epreuve écrite _____	2h	Écrit	1,5
Epreuve orale _____	20min	Oral	1,5
Culture économique, juridique et managériale	4h	Écrit	3
Développement de la relation client et vente conseil	30min	Oral	3
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	30min	Oral	3
Gestion opérationnelle	3h	Écrit	3
Management de l'équipe commerciale	2h30	Écrit	3
Épreuve facultative			
Engagement citoyen _____	20min	Oral	
Langue vivante 2 _____	20min	Oral	

LES MODALITÉS

- En Alternance : au rythme de 2 jours de cours par semaine et 3 jours en entreprise.
- En formule DECLIC : stages en entreprise obligatoires.
- En Formation Continue
- VAE, Transition Pro, CPF...(nous consulter)

LES DÉBOUCHÉS

- Responsable adjoint
- Chef des ventes
- Chef de rayon
- Responsable e-commerce
- Responsable de drive



LES CONDITIONS

- Niveau scolaire : Être titulaire d'un niveau 4 (BAC)
- Avoir satisfait à l'étude du dossier et aux épreuves de sélection.

ET ENSUITE ?

- Entrée dans la vie active
- Poursuite d'études en BAC+3
- Inscription aux concours de la fonction publique cat. B
- Concours d'entrée en écoles de commerce

IFC ALÈS 04 66 30 40 92 ales@ifc.fr	IFC AVIGNON 04 90 14 15 90 avignon@ifc.fr	IFC MARSEILLE 04 91 32 19 29 marseille@ifc.fr	IFC MONTPELLIER 04 67 65 50 85 montpellier@ifc.fr	IFC NÎMES 04 66 29 74 26 nimes@ifc.fr	IFC PERPIGNAN 04 68 67 42 89 perpignan@ifc.fr	IFC ST ÉTIENNE 04 77 92 11 50 stetienne@ifc.fr	IFC VALENCE 04 75 85 36 44 valence@ifc.fr	WESFORD CLERMONT-FERRAND 04 63 30 11 30 info@wesford-clermont.fr
---	---	---	---	---	---	--	---	---