

BTS Management Commercial Opérationnel Niveau 5



Formation diplômante
pré-requis
baccalauréat obtenu

objectifs

Le titulaire du BTS MCO pourra prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Il gère la relation client et assure la gestion opérationnelle de l'unité commerciale (sur un lieu physique ou en ligne) et il manage une équipe commerciale.

En effet, il sera capable :

- de permettre à un client d'accéder à une offre de produits ou de services
- de prendre en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre
- de gérer votre "unité commerciale"
- de manager une équipe

Les entreprises dans lesquelles l'alternant peut évoluer :

- des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés
- des unités commerciales d'entreprises de production
- des entreprises de commerce électronique
- des entreprises de prestation de services
- des associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services

ce métier passionnera celles et ceux qui aiment le contact avec les gens et aiment manager, qui, fort de leur sens du service et de la satisfaction client, souhaitent exercer une fonction commerciale généraliste, avec de véritables perspectives d'évolution.

cette formation est accessible dans nos locaux aux personnes en situation de handicap

BTS management commercial opérationnel

aptitudes

- bonne présentation et bonne élocution
- bon contact, écoute et force de persuasion
- autonomie et polyvalence
- adaptabilité
- sens des responsabilités
- méthode, organisation
- goût pour la relation client, la digitalisation et le e-commerce

débouchés immédiats

- conseiller de vente et de services
- vendeur/conseil - vendeur/conseiller e-commerce
- chargé de clientèle / chargé du service client
- manager adjoint / second de rayon
- manager d'une unité commerciale de proximité

évolution

- chef des ventes / de rayon
- responsable e-commerce
- responsable de drive
- manager / responsable de rayon / d'une unité commerciale
- manager de la relation client
- manager, responsable adjoint ou responsable de secteur, de département



organisation de la formation

- en contrat d'alternance
- 1 semaine en formation / 1 semaine en entreprise ou 2 jours/ 3 jours 1350 Heures de formation
- durée : 2 ans

Pas de frais de scolarité ou inscription pour l'alternant, formation prise en charge selon les modalités de l'OPCO.

principaux enseignements

enseignement général/ blocs de compétences

- Développement culture générale et expression
- langue vivante
- Développement d'une culture économique, juridique et managériale (CEJM)

enseignement professionnel/blocs de compétences

- développer la relation client et assurer la vente conseil
- animer et dynamiser l'offre commerciale
- assurer la gestion opérationnelle
- manager l'équipe commerciale

organisation pédagogique

méthodes mobilisées

cours magistraux, ateliers, TD, TP, mode-projet, en autonomie, entretiens individuels

En FOAD : plateforme e-learning, cours et TP/TD en visioconférence

modalités d'évaluations

devoirs sur table, devoirs maison, exposés, projets personnels et de groupes. Epreuves ponctuelles écrites et orales, examens blancs.

modalités de candidature

examen du dossier, entretien de motivation, et signature d'un contrat d'alternance.

Pour plus d'informations, rendez vous sur notre site internet www.imc.randstad.fr/

(publication janvier 2022)

imc alternance

276, avenue du Président Wilson 92300 Saint-Denis
tél. : 01 53 32 53 00 - fax : 01 53 32 53 01



imc
par randstad.