

BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)

Brevet de Technicien Supérieur MCO - Ille-et-Vilaine

CPF

DIPLÔMANTE

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION

Objectifs de formation

A l'issue de la formation, le titulaire du BTS MCO est capable de prendre la responsabilité opérationnelle d'un secteur ou d'un rayon. Il prend en charge la relation client ainsi que l'animation de l'offre. Il assure la gestion opérationnelle de son univers ainsi que le management de son équipe. Dans un objectif de développement des ventes en magasin et en ligne, il travaille dans un contexte d'activités commerciales digitalisées.

Programme

Enseignement professionnel

Développer la relation client et assurer la vente conseil

- Assurer la veille informationnelle, entretenir la relation client dans un contexte omnicanal

Animer et dynamiser l'offre commerciale

- Élaborer, adapter en continu l'offre de produits, de services
- Développer les performances de l'espace commercial

Assurer la gestion opérationnelle

- Gérer les opérations courantes et prévoir et budgétiser l'activité

Manager l'équipe commerciale

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs

Enseignement général

- Développer sa culture générale et son expression
- Pratiquer une langue vivante étrangère
- Développer une culture économique, juridique et managériale
- Maîtriser les outils digitaux

Options

- Campus de Saint-Malo : Espagnol

Infos pratiques

🕒 Durée

2 Année(s) dont 1200 Heure(s)
en centre

💶 Tarif(s)

Alternance : coût de la formation
pris en charge par l'OPCO de
l'entreprise

Contacts

BRUNET Emilie (Fougères, Bruz)

emilie.brunet@fac-metiers.fr
02.99.05.45.30

DELATOUCHE Sylvie (Saint-Jouan d es Guérets)

sylvie.delatouche@fac-metiers.fr 02
99 19 15 38

Les conditions d'admission

Prérequis

Le candidat devra être titulaire d'un niveau IV et être intéressé par la relation commerciale dans une entreprise commerciale ou de services. Aptitudes relationnelles requises.

→ Niveau d'entrée : BAC (Niv. 4) ↔ Niveau de sortie : BTS

Le parcours de formation

Type de parcours

Présentiel

Modalités d'évaluation

Examen final

Modalités d'entrée

Etude du dossier, entretien de motivation et validation du projet professionnel. Inscription en ligne sur le site de Parcoursup :

- Campus de Saint-Malo
- Campus de Bruz
- Campus de Javené

Pour plus d'informations venez nous rencontrer lors de nos **journées portes ouvertes** le 03/02/24, le 22/03/24 et le 23/03/24.

Perspectives métiers

Conseiller de vente et de services, vendeur/conseil, vendeur/conseiller e-commerce, chargé de clientèle, chargé du service client, marchandiseur, manager adjoint, second de rayon, manager d'une unité commerciale de proximité. Avec expérience : Chef des ventes, Chef de rayon, Responsable e-commerce, Responsable de drive, Responsable adjoint, Manager de caisses, Manager de rayon(s)

Poursuite d'études

Licence pro métiers de l'immobilier : transaction et commercialisation de biens immobiliers : Licence professionnelle

Bachelor Commerce, Marketing et Management : Bachelor Responsable de la distribution omnicanale

Bachelor Responsable de Développement Commercial et Marketing : RDC

Licence pro e-commerce et marketing numérique : Licence professionnelle Commerce connecté

Chargé(e) de ressources humaines : Titre Chargé(e) en développement des RH

Sessions

Bruz

- De septembre à juin sur 2 ans

Fougères

- De septembre à juin sur 2 ans

Saint-Jouan des Guérets

- De septembre à juin sur 2 ans

Notre centre de formation est agréé



Nos partenaires



FACULTÉ
DES MÉTIERS
FOUGÈRES | RENNES | ST-MALO

En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Intitulé : BTS management commercial

opérationnel - MINISTÈRE DE

L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA

RECHERCHE

Code CPF : 317908

Code RNCP : 38362 - JO du 11-12-2023

Date et mise à jour des informations : 18/11/2019

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.fac-metiers.fr