

Le titulaire du Brevet de Technicien Supérieur Management Commercial Opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale

Objectifs de la formation

- ⇒ Prendre en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre
- ⇒ Assurer la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale
- ⇒ Exercer son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel

Compétences visées

- ⇒ Définir une stratégie commerciale et la mettre en œuvre
- ⇒ Manager une équipe
- ⇒ Communiquer dans les relations managériales et commerciales
- ⇒ Appliquer l'informatique commerciale dans la relation client
- ⇒ Développer une clientèle et un réseau commercial

Métiers visés

- ⇒ Chef des ventes
- ⇒ Chef de rayon
- ⇒ Responsable e-commerce
- ⇒ Responsable de drive
- ⇒ Responsable adjoint
- ⇒ Manageur de caisses
- ⇒ Manageur de rayon(s)
- ⇒ Manageur de la relation client
- ⇒ Responsable de secteur, de département
- ⇒ Manageur d'une unité commerciale

Insertion professionnelle

- ⇒ 77 % de retour à l'emploi à l'issue du BTS

Les profils disposant d'un BTS MCO peuvent être recherchés par les petites, moyennes et grandes entreprises, au sein desquelles ils encadrent les forces de vente. Ce type de formation peut également conduire à des fonctions stratégiques, comme la conception de l'offre commerciale ou la gestion des relations clients

Poursuite d'études

Un titulaire du BTS MCO peut choisir d'entamer une licence dans l'objectif d'obtenir un Bac+3 qui correspondrait à son projet professionnel, d'intégrer une école de commerce, un Master, dans l'idée d'occuper un poste à responsabilité



Lieu de formation

EXAouest

53 rue Guy Autret
29 000 Quimper



Organisation des études

Durée de la formation

1 ou 2 années

Durée hebdomadaire : 35 h

Durée variable selon niveau et expérience professionnelle

Début de la formation

Septembre

Rythme de formation continue

Du lundi au vendredi

Autre modalité d'accès

- ⇒ Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- ⇒ Rythme d'alternance
2 jours en centre
3 jours en entreprise

Niveau de sortie

Niveau 5 (Bac +2)

- ⇒ 84 % de taux de réussite

Validation

Diplôme d'état,

Education nationale

Validation par bloc de compétences : NON

Code RNCP 34 031



02 98 55 47 95

contact@exaouest-formations.fr

EXAouest

53 rue Guy Autret
BP 71 155
29 000 Quimper



Programme pédagogique

Enseignement général

- ⇒ Culture générale et expression
- ⇒ Langue vivante étrangère
- ⇒ Culture Economique Juridique et Managériale

Enseignement professionnel

- ⇒ Développement de la relation client et assurer la vente conseil
- ⇒ Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- ⇒ Gestion opérationnelle
- ⇒ Management de l'équipe commerciale

Moyens pédagogiques

- ⇒ Parc informatique de 32 PC équipés de la suite Microsoft Office, EBP, GANTT, ETHNOS
- ⇒ 10 salles

Modalités pédagogiques	Taille du groupe	Pédagogie	Intention
1 Le cours magistral sur livret	Tout	expositive	Transmettre
2 La démonstration	Seul - petit groupe	expositive-active	Partager - transmettre
3 La synthèse	Seul - petit groupe	active	Partager - synthétiser
4 L'exercice - entraînement	Seul - petit groupe	active	Synthétiser - évaluer
5 L'étude de cas	Seul - petit groupe	active	Interpeller - synthétiser
6 L'exposé participant	Seul - petit groupe	active	Partager - transmettre
7 Le questionnement	Petit et moyen groupe	active-interrogative	Interpeller - transmettre
8 Le débat guidé	Petit et moyen groupe	active	Partager - transmettre

- ⇒ La démarche pédagogique repose sur des situations variées : exercices, études de cas, autoformation, travail en groupe, travail individuel...

Les frais de formation : La prise en charge du coût des formations dépend du statut du bénéficiaire. Une étude personnalisée est effectuée lors de la prise de contact :

- ⇒ Frais pris en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil lors d'une formation en contrat de professionnalisation ou d'apprentissage
- ⇒ Prix tarif public maximum : 10 €/heure stagiaire (non soumis à TVA) - voir nos conditions générales de ventes

La formation en 1 an

Il existe une formule qui permet d'obtenir le diplôme en un an avec une rentrée en Juin ou Septembre

Public Visé : Tout public

Demandeur d'emploi, Adulte, Jeune de -25 ans, Salarié(e) en CPF, Salarié(e) en reconversion, Salarié(e) en période de professionnalisation, Salarié(e) en période de professionnalisation

Conditions d'admission

Prérequis

Maîtrise de l'expression écrite et orale

Capacités organisationnelles et relationnelles

Niveau d'entrée :

Titulaire d'un Bac

Titulaire d'un titre de niveau 4

Dossier de candidature

Le dossier de candidature nous permet de vous positionner, dans un premier temps, sur la formation que vous souhaitez intégrer. Pour le constituer, différents documents vous seront demandés : un curriculum vitae, une lettre de motivation, vos derniers résultats, les diplômes obtenus, etc.

Entretien individuel

Des entretiens individuels sont organisés aux fins de détailler :

- ⇒ les cursus proposés et l'organisation des études
- ⇒ les modalités de contrats et de statuts

Ce moment d'échanges doit vous permettre de préciser votre projet professionnel.

Candidatez

Dossier de candidature en ligne ou sur simple demande

exaouest-formations.fr