

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Le BTS Management Commercial Opérationnel est un diplôme d'État de Niveau 5, délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieure et de la Recherche. Enregistré au RNCP en date du 11-12-2023, sous le numéro 38362.

NIVEAU REQUIS

Ce titre est accessible à toute personne titulaire d'un BAC, d'un Titre Professionnel ou d'un équivalent.

DÉBOUCHÉS & POURSUITE D'ÉTUDES

Le titulaire du BTS MCO (Management Commercial Opérationnel) peut faire le choix d'une poursuite d'études, nous proposons notamment un BAC+3 Responsable de Développement Commercial.

Mais celui-ci permet également à l'étudiant de rentrer directement dans le vie active en occupant l'un des postes suivants :

- Chef de rayon
- Chef de produits
- Manager adjoint
- Manager d'une Unité Commerciale de Proximité
- Conseiller de Vente

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire du BTS MCO (Management Commercial Opérationnel) 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, etc.

CONDITIONS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes aux titulaires d'un niveau BAC. La sélection se fait après la validation des étapes suivantes :

- Dépôt du dossier d'inscription ;
- Tests d'entrée ;
- Validation de l'inscription.

DISTANSKILL
VOTRE FORMATION À DISTANCE



DURÉE DE LA FORMATION

1 350 heures de formation réparties sur 24 mois.
Formation en ligne, à votre rythme.
Possibilité de suivre la formation en alternance.

A PROPOS DE NOUS

Que vous soyez en France, dans les DOM-TOM ou à l'étranger, nous vous offrons la possibilité de vous former à votre rythme, en initial ou en alternance.

Nous vous proposons de suivre votre formation à distance grâce à notre plateforme disponible en ligne et via notre application.

Il est temps pour vous de prendre votre avenir en main, à votre rythme.

LA FORMATION À DISTANCE

Le e-learning est un dispositif d'apprentissage qui est organisé à distance et en ligne, à partir de l'outil informatique. Il consiste à mettre à votre disposition des modules qui délivrent un contenu pédagogique et qui peuvent inclure différentes interactions comme des mini-jeux, des questionnaires à choix multiple et des quiz. Cette méthode vous permet de suivre votre formation à distance, à votre rythme.

La salle de classe devient virtuelle et mobile. Vous disposez d'une bibliothèque de contenus pédagogiques réutilisables à souhait. Le cours devient accessible 24h/24, 7j/7.

PROGRAMME

U4 - DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL

Assurer la veille informationnelle
Réaliser des études commerciales
Vendre un produit et/ou un service
Entretenir la relation client

U5 - ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

Élaborer et adapter en continu l'offre (produits/services)
Organiser l'espace commercial
Développer les performances de l'espace commercial
Concevoir et mettre en place la communication commerciale
Évaluer l'action commerciale

U6 - GESTION OPÉRATIONNELLE

Gérer les opérations courantes
Prévoir et budgétiser l'activité
Analyser les performances

U7 - MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

Organiser le travail de l'équipe commerciale
Recruter des collaborateurs
Animer l'équipe commerciale
Évaluer les performances de l'équipe commerciale

U1 - CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

Respecter les contraintes de la langue écrite
Synthétiser des informations
Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture
S'adapter à la situation
Organiser un message oral

U21 - COMPRÉHENSION DE L'ÉCRIT ET EXPRESSION ÉCRITE

Niveau B2 du CECRL pour les activités langagières suivantes :
Compréhension de documents écrits
Production écrite
Compréhension de l'oral
Production et interactions orales

U22 - COMPRÉHENSION DE L'ORAL, PRODUCTION ORALE EN CONTINU ET EN INTERACTION

Compréhension de l'oral
Production et interactions orales

U3 - CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
Établir un diagnostic préparant une prise de décision stratégique
Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

MÉTHODES D'ÉVALUATION

Le BTS Management Commercial Opérationnel propose des modalités d'évaluation diverses :

- Épreuves écrites
- Épreuves orales
- Rédaction de fiches de compétences

Pour en savoir plus, contactez-nous.



DATES DE RENTRÉES

Les ouvertures de nos inscriptions sont renseignées, chaque année, sur notre site internet. Les rentrées, quant à elles, se font sur le mois de septembre.

Cependant, pour toute demande spécifique (rentrée décalée, reprise en deuxième année, etc), notre équipe reste joignable pour évaluer votre demande, et ainsi discuter ensemble des possibilités.

TARIF DE LA FORMATION

Si la formation est suivie en alternance, son coût est entièrement pris en charge par l'OPCO (opérateur de compétences) de l'entreprise d'accueil.

Le coût de la formation en initial est de 3000 € par an. Nous avons également la possibilité de vous proposer la mise en place d'un échancier.

Pour toute information supplémentaire, veuillez nous contacter au 06 29 83 89 06.

NOUS CONTACTER

📞 06 29 83 89 06
✉ contact@distanskill.com
🌐 www.distanskill.com



Document mis à jour le 21/05/2024