

BTS Management Commercial Opérationnel



Manager opérationnel de tout ou partie d'une unité commerciale

Missions

- Gérer la relation avec la clientèle (vente, conseil, fidélisation)
- Gérer et animer l'offre des produits et des services
- Manager l'équipe commerciale et gérer l'unité commerciale
- Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale

Digitalisation des activités commerciales (sites web, applications et réseaux sociaux, blogs...)


Domaines du commerce abordés

- L'organisation et le management de l'unité commerciale
- La gestion de la relation client
- La gestion et l'animation de l'offre commerciale
- La gestion du Système d'Information Commerciale

Secteurs concernés

- Distribution alimentaire et spécialisée
- Grande distribution
- Production
- E-commerce
- Prestations de services (banque, assurance, immobilier...)

Exemple de formations poursuivies

- **Licence Commerce Vente Marketing (Bac+3)** 
- Bachelors (Bac+3)
- Ecoles de Commerce spécialisées dans le Business Development ou le Management (Bac+5)
- Accès aux concours Bac+2

INITIAL

APPRENTISSAGE

Durée de la formation

2 ans

Apprentissage possible

Pour qui ?

Les élèves titulaires d'un bac général, technologique ou professionnel

Rythme d'apprentissage

3 jours de formation

2 jours en entreprise

Qualiopi 
processus certifié

Exemple de débouchés professionnels

- Assistant chef de rayon
- Télévendeur, téléconseiller
- Chargé d'étude de marché
- Chargé de clientèle
- Manager de rayon
- Directeur adjoint
- Directeur de magasin...

Contenu de la formation & Programme

BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)

Atouts du BTS

- Partenariat avec les entreprises
- Esprit marketing et démarche commerciale
- Méthodologie centrée sur la relation client
- Techniques de communication commerciale et de management commercial
- Culture économique, juridique et managériale
- Certification en Anglais niveau entrée B1, sortie C1
- Possibilité de stages et de poursuites d'études au Québec

Qualités requises

Si vous aimez le contact, si vous aimez manager, le BTS MCO est fait pour vous !

Statut

Etudiant (14 à 16 semaines de stage sur les deux années)
Alternant en apprentissage

Institution Robin

Campus de Vienne Centre
1, cours Brillier
38200 Vienne

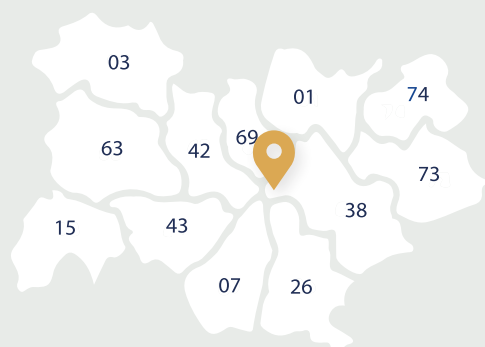
Contact - Initial

Pôle Enseignement Supérieur
04.74.53.09.78
enssup@institution-robin.fr

Contact - Apprentissage

Unité de Formation en
Apprentissage
04.74.53.09.78
ufa@institution-robin.fr

www.institution-robin.com



Volume horaire hebdomadaire (en initial)

Modules de formation	Année 1	Année 2
Culture générale et Expression	2h	2h
Anglais LV1 obligatoire	3h	3h
Culture économique, juridique et managériale	4h	4h
Développement de la relation client et vente conseil	6h	5h
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	5h	6h
Gestion opérationnelle	4h	4h
Management de l'équipe commerciale	4h	4h
Total	28h	28h
Langue vivante étrangère 2 (option)	2h	2h
Entrepreneuriat (option)	2h	2h