

BTS M.C.O. Management Commercial Opérationnel



COMPETENCES ET APTITUDES

- Développer la relation client et assurer la vente conseil
- Assurer la veille informationnelle
 - Réaliser des études commerciales
 - Vendre
 - Entretenir la relation client
 - Animer et dynamiser l'offre commerciale
 - Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
 - Organiser l'espace commercial
 - Développer les performances de l'espace commercial
 - Concevoir et mettre en place la communication commerciale
 - Évaluer l'action commerciale
 - Assurer la gestion opérationnelle
 - Gérer les opérations courantes
 - Prévoir et budgétiser l'activité
 - Analyser les performances
 - Manager l'équipe commerciale
 - Organiser le travail de l'équipe commerciale
 - Recruter des collaborateurs
 - Animer l'équipe commerciale
 - Évaluer les performances de l'équipe commerciale



**Accompagnement
Sécurisation des parcours
formation initiale et
apprentissage
Poursuite d'études en
alternance**



**Semaine
professionnelle
Réseaux d'entreprises**



Projets pédagogiques



COMMERCE
RELATION CLIENT



ENTREPRISES

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

DEBOUCHES

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 en tant que :

- Conseiller.ère de vente et de services,
- Vendeur.se conseil,
- Vendeur.se - conseiller.ère E-commerce
- Chargé.e de clientèle
- Chargé.e du service client
- Marchandiseur.se
- Manageur.e adjoint.e
- Second.e de rayon
- Manageur.e d'une unité commerciale de proximité

PRE REQUIS

MODALITES ET DELAIS D'ACCES

Selon les modalités définies par PARCOURSUP'
Sur entretien et dossier
Validation de la candidature sous 1 mois sous réserve des accords de prise en charge ou signature du contrat d'alternance

MODALITES PEDAGOGIQUES

- Apports théoriques et pratiques
- Enseignement général
- Enseignement professionnel
- Mise en situation professionnelle

MODALITES D'EVALUATION

- Epreuves d'examen ponctuel
- Epreuves orales, écrites et de mise en situation professionnelle

Diplôme Education Nationale de niveau 5

VALIDATION

Au-delà de la durée de cinq ans pendant laquelle les candidats peuvent demander à conserver les notes supérieures à 10, les candidats titulaires de l'attestation délivrés par le recteur peuvent être dispensés à leur demande de l'obtention des unités constitutives du BTS, sous réserve du maintien de ces unités dans le règlement d'examen de la spécialité du diplôme. (EP 1 à EP4 – expression – langues et CEJM)

TARIFS

Conditions tarifaires sur demande.
Selon le décret n°2019-956 du 13 septembre 2019 « fixant les niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage le prix de vente

Se référer au coût OPCO, tarif négocié, selon les niveaux de prise en charge OPCO pour les entreprises privées. Il peut varier selon la convention collective, la formation et les besoins particuliers de l'apprenti, cout fixé par décret pour les entreprises publiques, CPF, Individuels)

Selon l'article L6211-1 la formation est gratuite pour l'apprenti-e et son représentant légal

PROGRAMME

- Culture générale et expression française
- Langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale
- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

ALTERNANCE

- Durée :**
1350 heures de formation sur 2 ans
En centre de formation : 2 jours par semaine et 14 semaines complètes
En entreprise : le reste de la semaine et lors des vacances scolaires.

- Période de formation :**
Session à partir de Septembre à juin
Participants.es
minimum 8 et maximum 28

LIEU DE FORMATION

**Pôle Enseignement Supérieur Baudimont
28 rue Baudimont ARRAS**

ACCESSIBILITE - LOCAUX : réglementation ERP – travaux d'accessibilité aux personnes à mobilité réduite en cours.
Orientation et adaptation pédagogique possible tutorée par la Référente Handicap du CFP ou du CFA (Jean Bosco pour l'apprentissage Sophie Dumortier dumortier.s@cfa jeanbosco.fr

Adresse Administrative

Centre de Formation Professionnelle BAUDIMONT
17, rue St Maurice – CS 40573 - 62008 ARRAS
Siret 775 630 163 000 19 – N° déclaration d'existence 31 62 00 126 62
cfpbaudimont@baudimont.com

03 21 16 18 00

www.ensemble-baudimont.com

75 % Stagiaires satisfaits

100 % Réussite à l'examen

62.5 % Insertion professionnelle

Données issues sur la consolidation de la dernière session données 2019 sur la base des retours des enquêtes

données 2019 sur la base des retours des enquêtes