FIM,
Accélérateur de réussite.

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Au quotidien, l'apprenti en BTS Management Commercial Opérationnel doit :

- Développer la relation client et fidéliser, assurer la vente conseil
- Assurer l'animation et la dynamisation de l'offre
- Assurer la gestion opérationnelle de l'unité commerciale
- Assurer la gestion des ressources humaines
- Maîtriser les outils digitaux et les nouvelles technologies de l'information

MÉTIERS VISÉS

Ce diplôme oriente vers des débouchés de :

- Responsable de rayon-manager de rayon adjoint-Responsable d'univers
- Vendeur conseil-Conseiller e-commerce
- Animateur de vente-de point de vente / vendeur en drive

A terme vous pourrez occuper des postes de :

- Manager de rayon-Responsable adjoint-Responsable magasin
- Manager de la relation client
- Responsable de magasin spécialisé-Responsable de drive-chef des ventes

CONDITIONS D'ACCÈS & PRÉ-REQUIS

Le Baccalauréat est nécessaire que ce soit un bac général, technologique ou professionnel.

Pour postuler à ce BTS MCO, vous devez aimer le contact client, le goût pour la gestion d'équipe, les challenges, d'avoir des qualités de gestionnaire et une aisance relationnelle.

Inscription pour ce BTS sur **Parcoursup.**

CAMPUS

Saint-Lô , Campus - Cherbourg1

VALIDATION

L'apprentissage est un véritable atout pour se différencier auprès des recruteurs et rentrer sereinement dans la vie active avec une expérience professionnelle.
BTS MCO : Diplôme Éducation Nationale, niveau 5 (Bac+2).

MÉTHODE D'ÉVALUATION

- Contrôle Continu
- Epreuves finales

PROGRAMME

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL :

- Culture générale
- Culture économique, juridique et managériale
- Langue étrangère : écrit/oral

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL :

1. DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL :

- Assurer la veille informationnelle
- Vendre, conseiller
- Suivre la qualité des services
- Développer et fidéliser la clientèle

2. ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE :

- Élaborer et adapter l'offre / la mettre en valeur
- Agencer l'espace commercial et organiser les promotions et animations commerciales
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Analyser et suivre l'action commerciale

3. GESTION OPÉRATIONNELLE :

- Fixer les objectifs commerciaux
- Gérer les approvisionnements, les stocks et suivre les achats
- Suivre les règlements, élaborer les budgets et gérer les risques liés à l'activité commerciale
- Participer aux décisions d'investissement

4. MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE :

- Evaluer les besoins en personnel, recruter et intégrer
- Organiser le travail de l'équipe commerciale et l'animer et la valoriser
- Evaluer les performances individuelles et collectives
- Individualiser la formation des membres de l'équipe

OPTION ENTREPRENEURIAT :

- Réaliser un diagnostic préalable à la création ou reprise d'une unité commerciale
- Évaluer le potentiel commercial
- Mettre en place une gestion prévisionnelle des ressources humaines
- Réaliser un business-plan

EXEMPLES DE MISSIONS OPÉRATIONNELLES À RÉALISER EN ENTREPRISE :

- Réaliser une veille informationnelle
- Préparer et réaliser des opérations commerciales et marketing
- Suivre les résultats, objectifs et proposer des mesures correctives
- Gérer les stocks, livraisons, commandes et rechercher de nouveaux fournisseurs
- Participer et animer les réunions d'équipe

LES INFOS PRATIQUES

- Formation en alternance centre de formation / entreprise dont la durée de la formation est de **24 mois**
- Le **rythme de l'alternance** est de 2 jours en centre, 3 jours en entreprise
- **Ce cursus est assuré en présentiel**

FINANCEMENTS & TARIFS

Cette formation peut être financée dans le cadre :

- De l'alternance (contrat de professionnalisation)
- De l'apprentissage (contrat d'apprentissage)

Les tarifs :

- Consultez notre site internet

RETROUVEZ TOUTES LES INFOS SUR NOTRE SITE

Nos campus sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toute question relative au handicap, un référent handicap FIM est à votre écoute : emmanuel.mahe@normandie.cci.fr

Réalisation service communication FIM CCI Formation Ouest Normandie - Crédit photo @Canva- Décembre 2022