

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

VALIDATION

L'apprentissage est un véritable atout pour se différencier auprès des recruteurs et rentrer sereinement dans la vie active avec une expérience professionnelle.

Diplôme inscrit au RNCP 38362 - Certificateur Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche - Niveau 5 - Échéance de l'enregistrement 31/12/2028

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](https://parcoursup.fr).

CAMPUS

Saint-Lô , Campus 1 - Cherbourg

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 :

- Évaluer les besoins en personnel, recruter et intégrer
- Organiser le travail de l'équipe commerciale et l'animer et la valoriser
- Évaluer 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
- 2 rythmes d'alternance possibles : 2 jours en centre, 3 jours en entreprise ou 1 semaine en centre, 1 semaine 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