

PUBLIC CONCERNÉ

Lycéens, étudiants, demandeurs d'emploi, salariés d'entreprise, salariés en contrat d'alternance, salariés dans le cadre d'une reconversion professionnelle.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.
- Prendre en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre.
- Assurer la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe.

MISSIONS

Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel a pour finalité de développer la relation et la vente conseil, d'animer et dynamiser l'offre commerciale, d'assurer la gestion opérationnelle et à terme de manager l'équipe commerciale.

Les activités en entreprise se décomposent en 4 blocs de compétences :

- Bloc 1 : développement de la relation commerciale et vente conseil :
- Bloc 2 : Animation et Dynamisation de l'offre commerciale.
- Bloc 3 : Gestion opérationnelle.
- Bloc 4 : Management de l'équipe commerciale

BTS MCO

(Manager commercial opérationnel)
Niveau 5 - RNCP 38362

Formation scolaire ou par la voie de l'alternance

DÉBOUCHÉS POSSIBLES

Les futurs collaborateurs seront capables d'assurer dès l'obtention du BTS les fonctions de :
Conseiller de vente et de services, vendeur/conseil en magasin ou en e-commerce, chargé de clientèle, chargé de service client, marchandiseur, manager adjoint, et après expérience, les fonctions de chef de rayon, responsable e-commerce, responsable de drive, manager de caisses, manager de rayon, manager de la relation client et responsable de secteur ou de département.

Après le BTS MCO, les étudiants peuvent également poursuivre leurs études par une licence :

- Commerce Vente Marketing aux Tourelles),
- Droit Economie

ou un :

- Bachelor,
- Titre niveau 6 proposé par les chambres et écoles de commerce.

PRÉREQUIS, MODALITÉS D'ACCÈS

- Être titulaire d'un baccalauréat général technologique ou professionnel
- Avoir postulé sur Parcoursup

CONTENU DE LA FORMATION

Outre les enseignements généraux, des compétences professionnelles sont acquises :

- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

RYTHME

VOIE SCOLAIRE :

2 années avec des semaines complètes aux Tourelles et des semaines de stage réparties sur l'ensemble de la formation en fonction d'un calendrier fourni en début de formation.

ALTERNANCE :

2 jours en centre de formation et 3 jours en entreprise, sur 2 années avec un parcours de 1100 à 1350 heures de formation selon le type de contrat.

TARIFS

VOIE SCOLAIRE :

La contribution des familles s'élève à 1500 € par an. L'établissement sous contrat d'association permet aux étudiants de percevoir les bourses d'enseignement supérieur.

ALTERNANCE :

Pour les alternants, la formation est totalement prise en charge dans le cadre des formations financées par l'OPCO de l'entreprise.

Les frais de déplacement d'hébergement et de restauration sont à la charge du stagiaire ou de l'apprenti (aides possibles).

PARCOURS SPÉCIFIQUES, nous contacter

MÉTHODES MOBILISÉES

- Cours en présentiel avec prise en compte du vécu en entreprise
- Cours en distanciel possible
- Conférences

MODALITÉS D'EXAMEN

Epreuves ponctuelles (contrat pro) et en CCF (contrat d'apprentissage, voie scolaire)

- Culture générale et expression
- Communication en langue étrangère (anglais-espagnol)
- Culture économique, juridique et managériale
- Développement de la relation client et vente conseil (CCF)
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale (CCF)
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale (CCF)

ACCESSIBILITÉ

Les salles de formation et les espaces de vie sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Pour toute information concernant les adaptations de nos formations nécessaires aux personnes en situation de handicap, contactez notre référent handicap.

M. BOURDEAU : lbourdeau@institut-lestourelles.com

CONTACT

Mail : ilt-sup@institut-lestourelles.com

Téléphone : 02 35 71 38 09

53 rue Verte / 11 rue Sénard - 76000 ROUEN

