

BTS

NIVEAU 5

# MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL : MCO



Campus  
du Lac

Une école  
CCI BORDEAUX GIRONDE

## ORGANISÉ, TENACE ET DYNAMIQUE

Le titulaire du BTS MCO occupe des fonctions dans une unité commerciale. Il participe au développement d'une structure donnée, en passant par la fidélisation des clients et assure la pérennité d'une entreprise.

### MÉTIER VISÉS :

- Manager de rayon
- Responsable site internet marchand
- Directeur(trice) adjoint(e) de magasin
- Chargé(e) de clientèle
- Conseiller(ère) commercial(e)

### PRÉ-REQUIS

- Jeunes de 16 ans à 29 ans révolus
- Diplôme de niveau 4 validé
- Motivation pour la gestion et l'animation commerciale, aptitude aux responsabilités, au travail en équipe et un sens du service client

## POSTULER

Inscription en ligne sur :

[campusdulac.com](https://campusdulac.com)



# UNE FORMATION PROFESSIONNALISANTE

## FOCUS SUR :

- Manager l'unité commerciale
- Gérer la relation avec la clientèle
- Gérer et animer l'offre de produits et de services
- Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale
- Gérer des stocks ou livraisons

## MODALITÉS :

- 2 ans en alternance : 1 semaine sur le campus / 1 semaine en entreprise ou 2 jours sur le campus / 3 jours en entreprise avec quelques semaines complètes
- Ou 2 ans sous statut étudiant (14 à 16 semaines de stage)

## LES + DE LA FORMATION

- De nombreuses entreprises partenaires.
- Sorties pédagogiques professionnelles et culturelles
- Travaux de groupe en mode projet.
- Interventions de professionnels du métier.
- Plateformes numériques en Français (projet Voltaire - possibilité de présenter la certification) et Langues vivantes (Global Exam - possibilité de présenter la certification LinguaSkills ou TOEIC) permettant un travail individualisé en autonomie et adapté au rythme de chacun.
- Plateforme pédagogique dédiée à chaque section avec contenus pédagogiques, suivi individualisé, communication avec les formateurs.
- Accompagnement aux examens.
- Mobilité internationale post apprentissage

## RECRUTEMENT :

- Inscription en ligne
- Entretien de motivation

95% TAUX D'INSERTION

72.88% TAUX DE RÉUSSITE

START  
& BOOST

# PROGRAMME

## BLOC 1 :

### DEVELOPPER LA RELATION CLIENT ET ASSURER LA VENTE CONSEIL

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretien de la relation client

## BLOC 2 :

### 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
- Évaluer l'action commerciale

## BLOC 3 :

### ASSURER LA GESTION OPERATIONNELLE

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

## BLOC 4 :

### MANAGER L'EQUIPE COMMERCIALE

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale

## DOMAINE GÉNÉRAL

- Culture générale et expression
- Compréhension d'une langue étrangère
- Culture économique, juridique et managériale



Aymeric, Promotion 2021 : «Grâce au Campus, j'ai trouvé une entreprise et eu mon diplôme ! J'ai donc décidé de rester en Bachelor Manager Retail !»