BTS NIVEAU 5

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL : MCO
Formation initiale

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 idélisation des clients et assure la pérennité d'une entreprise.

MÉTIERS VISÉS :

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

PRÉ-REQUIS

- 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

L'APPRENTISSAGE EN NOUVELLE-AQUITAINE · Erasmus+ · Établissement Entrepreneur · PROJET Voltaire · Qualiopi processus certifié

Les + du BTS MCO en initial !

- Un contact privilégié : Malika OUHAMMOU chargée de développement des formations tertiaires qui t'accompagnera tout au long de ta formation + un coordinateur référent
- Un emploi du temps adapté 4 jours d'école du Lundi au Jeudi
- Une pédagogie innovante : Fil rouge, hackathon, salles de cours adaptées, espaces de coworking, Labstore, fablab
- Stages premium
- Prêt d'un ordinateur portable + pack microsoft 365
- Passerelle avec KEDGE BS programme grande école

Ta vie sur le Campus ...

- Un séminaire de rentrée
- Participation à des conférences faisant intervenir des professionnels de différents domaines d'expertise
- Stage softskills
- Participation à des events : rallye des pépites, visite des entreprises

Mais aussi ...

- Des animations organisées par le BDE et la cellule Vie de Campus
- Soirée gaming
- Des espaces de restauration (snacking, food truck) + Salle de déjeuner avec micro ondes
- Un Campus bien desservi par le réseau TBM (Tram, BUS)
- Un réseau de covoiturage
- **NEW** : Une flotte de scooters electriques

PROGRAMME

BLOC 1 :

DEVELOPPER LA RELATION CLIENT ET ASSURER LA VENTE CONSEIL

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretenir 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

RECRUTEMENT :

- Inscription : en ligne ou malika.ouhammou@formation-lac.com
- Entretien de motivation
- 4 900€ l'année : facilités de paiement + un partenariat avec le LCL (conditions préférentielles)
- De nombreux partenaires et solutions pour hébergement