

BTS

NIVEAU 5

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL : MCO FORMAT ÉTUDIANT INITIAL

CAMPUS DE BORDEAUX



Campus du Lac

Une école
CCI BORDEAUX GIRONDE

ORGANISATION, TÉNACITÉ ET DYNAMISME

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.

MÉTIERS VISÉS

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

PRÉREQUIS

- Diplôme de niveau 4 validé
- Motivation pour la gestion et l'animation commerciale, aptitude aux responsabilités, au travail en équipe et sens du service client

POURSUITE D'ÉTUDES

Plus d'informations sur notre site internet

POSTULER

Inscription en ligne sur :

campusdulac.com



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 ainsi qu'un coordinateur référent
- Un emploi du temps adapté de 4 jours d'école, du lundi au jeudi
- Une pédagogie innovante : fil rouge, hackathon, salles de cours adaptées, espace de coworking, Labstore, Fablab
- Stages premium
- Prêt d'un ordinateur portable équipé du pack Microsoft 365
- Passerelle avec KEDGE Business School, programme grandes écoles

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 événements : rallye des pépites, visite d'entreprises ...

MAIS AUSSI

- Des animations organisées par le BDE et la cellule Vie de Campus
- Soirées gaming
- Des espaces de restauration (snacking, foodtruck) et 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 électriques

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 l'hébergement

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

76,42% TAUX DE RÉUSSITE

* Retrouvez plus d'indicateurs sur notre site internet.