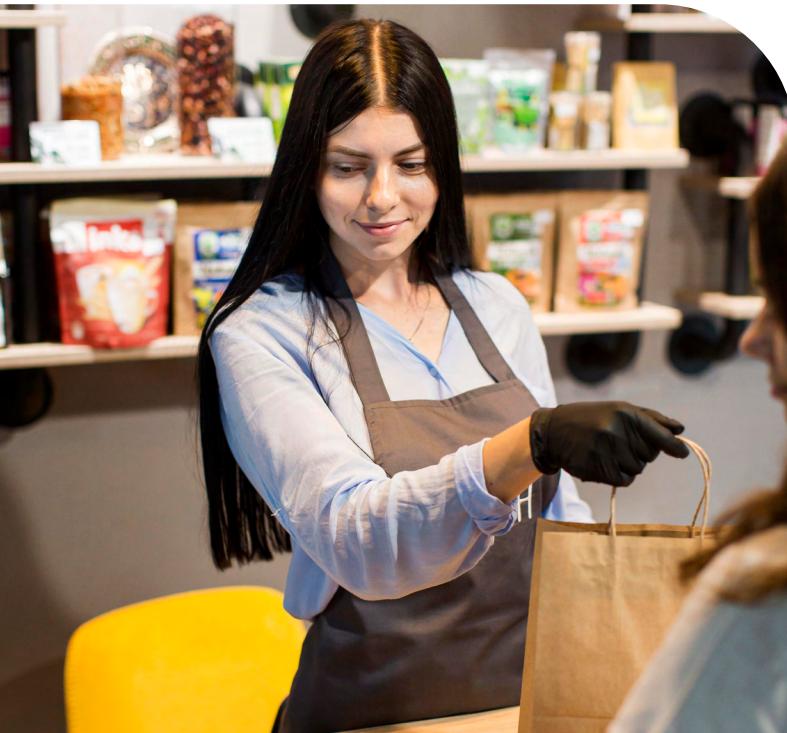


BTS

NIVEAU 5

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL : MCO (EN ALTERNANCE)

CAMPUS DE BORDEAUX & LIBOURNE



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

- 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 sens du service client

POURSUITE D'ÉTUDES

Plus d'informations sur notre site internet

POSTULER

Inscription en ligne sur :

www.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 au CFA / 1 semaine en entreprise ou 2 jours au CFA et quelques semaines complètes, le reste en entreprise

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) 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

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 vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale

81,61% TAUX DE RÉUSSITE

* Retrouvez plus d'indicateurs sur notre site internet.