

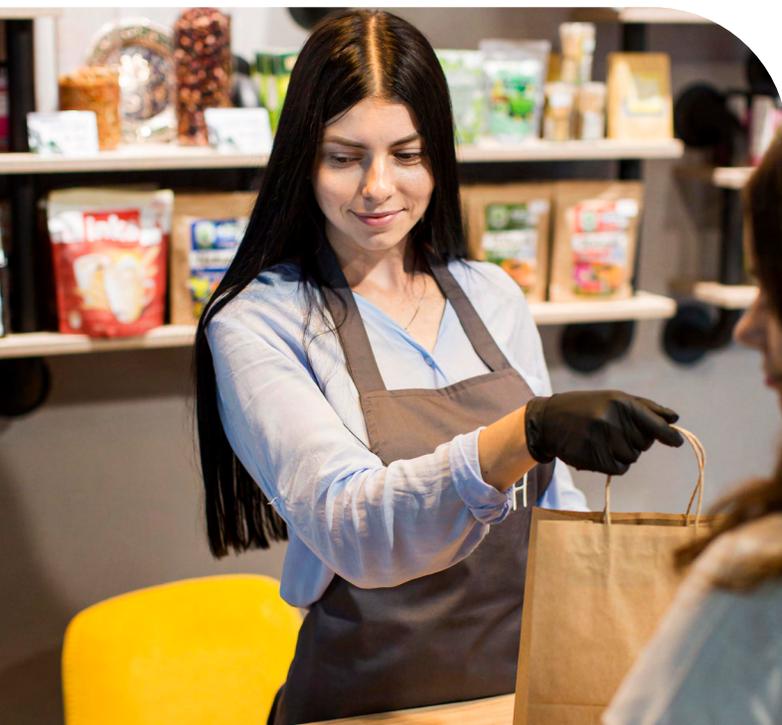
BTS

NIVEAU 5

# MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL : MCO

(TEMPS PLEIN)

CAMPUS DE BORDEAUX



## 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 uniquement pour l'alternance
- 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](http://www.campusdulac.com)



# LES + DU BTS MCO EN TEMPS PLEIN

- **Deux contacts privilégiés** : Delphine Laforet, chargée de développement de recrutement, et un coordinateur référent vous accompagnent.
- **Emploi du temps adapté** : 4 jours d'école par semaine, du lundi au jeudi.
- **Pédagogie innovante** : Projets fil rouge, hackathons, salles de cours adaptées, coworking, Labstore, Fablab.
- **Stages premium** : Accès à des stages de haute qualité.
- **Prêt d'un ordinateur portable** : Prêt d'un ordinateur portable équipé du pack Microsoft 365.

## LES + DE LA FORMATION

- **Formateurs experts** : Enseignants spécialisés.
- **Sorties pédagogiques** : Sorties professionnelles et culturelles.
- **Travaux de groupe** : Projets collaboratifs.
- **Interventions de professionnels** : Rencontres avec des experts.
- **Plateformes numériques** : Projet Voltaire pour un travail individualisé et certifiable.
- **Plateforme pédagogique** : Contenus pédagogiques, suivi individualisé, communication avec les formateurs.
- **Accompagnement aux examens** : Préparation et soutien.
- **Stage softskills** : Développement des compétences interpersonnelles.

## TA VIE SUR LE CAMPUS

- **Conférences** : Participation à des conférences avec des experts.
- **Animations** : Événements organisés par le BDE et la cellule Vie de Campus.
- **Restauration** : Snacking, foodtrucks, salle de déjeuner avec micro-ondes.
- **Accessibilité** : Campus bien desservi par le réseau TBM (tram & bus)

## RECRUTEMENT

- **Inscription** : En ligne ou par email à [delphine.laforet@formation-lac.com](mailto:delphine.laforet@formation-lac.com)
- **Entretien de motivation** : Évaluation de la motivation.
- **Coût** : 4 900 € par an avec facilités de paiement et partenariat avec le LCL.
- **Hébergement** : De nombreux partenaires et solutions.

# 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 vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale

**81,61% TAUX DE RÉUSSITE**

\* Retrouvez plus d'indicateurs sur notre site internet.