

BTS MCO

(Management Commercial Opérationnel)

Public

Jeunes de 16 à 25 ans
Demandeurs d'emploi de 26 ans et plus
Bénéficiaires des minimas sociaux

Admission

Niveau IV (Baccalauréat)
Dossier, entretien

Rythme et durée

1100 heures de formation en alternance
2 jours par semaine au centre de formation
/ 3 jours en entreprise
Durée du contrat : 24 mois
(possibilité 18 mois)

Financement

Contrat de professionnalisation
CPF de transition
Stage alterné
Financement personnel

Objectif : Être capable de prendre la responsabilité d'une unité commerciale - Manager, gérer, animer, conseiller, vendre

Parcours de formation :

Développement de la relation client et vente conseil

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

Animation et dynamisation de l'offre commerciale

- Elaborer et adapter l'offre produit
- Organiser l'espace commercial
- Mettre en place la communication commerciale

Gestion opérationnelle

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

Management de l'équipe commerciale

- Manager, organiser, animer une équipe
- Recruter des collaborateurs
- Evaluer les performances

Culture générale et expression

- Communiquer à l'écrit et à l'oral

Langue vivante 1

- Expression écrite et orale

Blocs facultatifs

- Langue vivante 2
- Entrepreneuriat

Formation diplômante BAC + 2