

Brevet de Technicien Supérieur **Management Opérationnel Commercial**

Description de l'offre de formation

Période de validité : Promo 2023 - 2024

Présentation :

Le Titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale.

Une unité commerciale est un lieu physique ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services (ex : magasin, Hyper ou Supermarché, agence commerciale, site marchand ...)

Le programme de formation du BTS MCO est un diplôme délivré par l'Education Nationale qui se réalise en deux ans. Enregistré au RNCP Niveau 5 (Bac +2) - code RNCP 34031

L'environnement omnicanal et digital amène à utiliser de façon régulière les outils numériques sur l'ensemble des activités de l'unité commerciale.

Il/elle exerce des activités dans les domaines suivants :

- ⇒ vente, conseil et fidélisation clients
- ⇒ Animation de la surface de vente / dynamisation de l'offre commerciale
- ⇒ Gestion opérationnelle
- ⇒ Collaboration au management de l'équipe Commerciale.

Pré-requis :

Baccalauréat général ou professionnel ou technologique Validé

Titre niveau 4 validé

Conditions particulières liées à l'expérience professionnelle consulter

Conditions particulières liées à l'expérience professionnelle, nous consulter (VAE)



Qualités requises :

- | | |
|---------------------|--|
| ⇒ Autonomie | ⇒ capacité à s'intégrer dans un groupe, travailler en équipe et animer un groupe de travail. |
| ⇒ Goût du Challenge | ⇒ Aisance à l'orale |

Objectifs :

- ⇒ Mettre en œuvre en permanence les applications et les technologies digitales ainsi que les outils de traitement de l'information. (ainsi que les réseaux sociaux)
- ⇒ Suivre et développer l'activité commerciale
- ⇒ Veiller à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché.

⇒ Assurer l'équilibre de l'exploitation et la gestion des ressources humaines de l'unité commerciale qu'il anime.

Le programme :

Module	1ère année	2ème année
Culture générale et expression	56	56
Langue vivante 1/Anglais	66	66
Culture économique, juridique et managériale	90	90
Développement de la relation client et vente conseil	124	124
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	124	124
Gestion opérationnelle	90	90
Management de l'équipe	90	90
Ateliers Professionnels	35	35
TOTAL	675	675

Anglais* afin d'acquérir les aptitudes linguistiques nécessaires pour communiquer avec efficacité dans un milieu professionnel. Passage du TOEIC Obligatoire.

Blocs de compétences : présentation des blocs de compétences du BTS MCO

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34031/>

Méthodes pédagogiques:

- Cours magistraux
- Participation de nos apprenants au grand challenge annuel (Interclass) avec un annonceur d'envergure (entreprise partenaire) visant à résoudre une problématique réelle autour de la gestion de projet, du travail d'équipe, de la confrontation aux attentes divers et variés des professionnel.
- Activités applicatives et démonstratives
- Mise en situation par des jeux de rôles basés sur l'environnement de travail et l'utilisation des outils numériques et digitaux.
- Mise en en situation par des jeux de rôles filmés en langues étrangères.
- Réalisation de scénarios de vente, élaborés à partir de fiches techniques et de situations réelles. (Utilisation des différents logiciel : Microsoft pack office, Internet, Messagerie Instantanée, traitement des appels entrants ou sortants.)
- Initiation à la PNL, CNV ...
- Organisation de masterclass : intervention sur différentes périodes de l'année d'acteurs du monde de l'entreprise afin d'apporter une vision entrepreneuriale et professionnelle et d'échanger avec de futurs recruteurs.

Modalités d'évaluations :

Pendant la formation : Evaluations régulières dans chaque matières et bilan semestriel nécessaire à l'élaboration du livret scolaire

Pour la validation du diplôme : examen final avec la présentation aux épreuves ponctuelles écrites, orales et pratique au terme du parcours du BTS. Diplôme délivré par l'éducation nationale.



Ecole Française de l'Alternance

Nombre mini/maxi de participant : 10 à 20 Apprenants / groupe

Accessibilité :

Si vous êtes en situation de handicap contactez notre référent handicap pour une présentation des mesures dédiées (accessibilité, adaptabilité des moyens pédagogiques)

Lieu :

EFRA – Ecole Française de l'Alternance

26-28 Rue Buirette – 51100 REIMS

TÉL : 03 26 07 22 50

E-MAIL : info@efra.fr



TARIFS :

Gratuité de la formation pour l'apprenant dans le cadre du contrat en alternance (apprentissage / contrat de professionnalisation).

Prise en charge de la formation par l'OPCO de l'entreprise d'accueil (selon les accords de branches professionnelles validés par France COMPETENCES)

EFRA s'engage au zéro reste à charge de la formation pour l'employeur

Durée de la formation :

Durée de la formation : 1350 heures en centre de formation /CFA- 2ans.

8 heures en CFA/centre par semaine.

Entrée possible de septembre à décembre (sous condition de la signature d'un contrat d'apprentissage)- Situation particulière nous contacter.

Poursuite d'études :

Licence professionnelle ou Bachelor dans les domaines suivants :

La communication, Le Marketing Business Développement, Commerce France ou international, E-marketing, Négociateur conseil en patrimoine Immobilier..