

BAC +2 MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Dans la grande distribution ou dans les PME, les métiers du commerce couvrent un large champ d'actions, de l'étude de **marché à la commercialisation des produits**, et offrent de réelles perspectives de débouchés à des candidats dynamiques, motivés, aimant communiquer et négocier, dans les secteurs suivants : achat, distribution, animation, promotion des ventes, marketing, publicité et administration commerciale.

Le BTS Management Commercial Opérationnel se déroule sur 2 ans. **Manager, communiquer, motiver des équipes sont des verbes d'action qui te correspondent ?** Alors cette formation est faite pour toi. Tout comme le BTS NDRC, le BTS MUC a évolué et est devenu le BTS MCO (Management Commercial Opérationnel).

Ce qui change ? **L'apprentissage du management des équipes**, de la gestion de la relation commerciale ou encore l'animation de l'offre commerciale. **Le BTS MCO est toujours le BAC+2 en management le plus complet.**



CONTACT

ISPN LE HAVRE
99 rue du
Général Hoche
02.35.25.07.68





LES ORIENTATIONS

- Chef des ventes
- Responsable des ventes
- Superviseur
- Responsable de secteur
- Responsable d'équipe de projection
- Consultant en ventes
- Assistant Manager
- Conseiller commercial

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Il donne accès au **diplôme RNCP 38362 de niveau 5 « BTS Management Commercial Opérationnel »**, date de l'enregistrement 01/01/2024 par **MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE** et permet de valider les compétences suivantes, en lien avec les attentes du marché :

■ DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT ET ASSURER LA VENTE CONSEIL

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

■ 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
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Évaluer l'action commerciale - Entretenir la relation client

■ DÉVELOPPEMENT CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture
- S'adapter à une situation de communication
- Organiser un message oral
- Analyser les performances

■ MANAGER L'ÉQUIPE COMMERCIALE

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale

■ DÉVELOPPEMENT D'UNE CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions de méthodologie économique, juridique ou managériale
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

■ ASSURER LA GESTION OPÉRATIONNELLE

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

Prérequis : Titulaire d'un Bac. Objectifs : Former des professionnels capables de gérer une unité commerciale (magasin, boutique, agence commerciale, etc.) ou une petite entreprise dans les secteurs du commerce, de la vente et des services. Durée : 1350 heures. Modalités et délais d'accès : recrutement sur entretien et test dès janvier, rentrée en septembre : Recrutement dès janvier, rentrée en septembre. Tarifs : 3990€ par an en Initial ou 0€ en Alternance (prise en charge par l'entreprise). Méthodes mobilisées : Présentiel et moyen informatique mise à disposition. Modalités d'évaluation : CCF, épreuves ponctuelles et examen final. Accessibilité : Accès au personne en situation de handicap.