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 commercial ou encore l'animation de l'offre commerciale. Le BTS MCO est toujours **le BAC+2 en management le plus complet.**

ISPN
LE HAVRE

CONTACT

ISPN LE HAVRE
73 rue du Général Hoche
02.35.25.07.68

LES ORIENTATIONS

- Conseiller de vente et de service
- Vendeur/Conseiller
- Chargé(e) de clientèle
- Marchandiseur
- Attaché commercial
- Conseiller commercial
- Chargé(e) de service client

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Il donne accès **au diplôme de niveau 5 « BTS Management Commercial Opérationnel »** 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 :** Forme 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. **Délai d'accès** : 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 et épreuve pontuelle. **Accessibilité** : Accès au personne en situation de handicap.