COMMERCE ET VENTE | IMMOBILIER | RESSOURCES HUMAINES

BTS
MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

Le titulaire du BTS MCO a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale. Une unité commerciale est un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services.
Ses missions :
- Prendre en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre.
- Assurer également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.

Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en oeuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.
Le titulaire du BTS MCO exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel.

En fonction de la taille de l'entreprise, il peut être :

- conseiller(re) commercial(e)
- chargé(e) de clientèle banque/assurance
- chef de rayon / des ventes
- manager de la relation client
- directeur(trice) de magasin
- responsable de la promotion des ventes
- vendeur(se) / conseiller(e) en magasin
- responsable e-commerce

ADMISSION

Niveau d'entrée : Bac
Niveau de sortie : Bac+2
Validation : diplôme d'Etat
Durée de la formation : 2 ans
Alternance ou Initial

- **Niveau d'admission**

Titulaire du bac général, technologique ou professionnel.
Pour les délais d'admission, merci de vous reporter à notre site internet : www.supexup.fr
Nous acceptons les personnes en situation de handicap, merci de nous contacter pour d'éventuelles adaptations.

- **Les qualités requises**

Excellente présentation, goût du travail en équipe et du contact client, tempérament commercial, sens aigu du relationnel, écoute, adaptabilité...

CONTENU DE LA FORMATION

Matières

Culture et expression
Langue vivante étrangère
Culture économique, juridique et managériale
Développement de la relation client et vente conseil
Animation et dynamisation de l'offre commerciale
Gestion opérationnelle
Management de l'équipe commerciale

BLOC 1 - Développement de la relation client et vente conseil
- Assurer la veille informationnelle et réaliser des études commerciales
- Vendre et entretenir la relation client

BLOC 2 - Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Elaborer et adapter en continu l'offre de produits et services
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale

BLOC 3 - Gestion opérationnelle
- Gérer les opérations courantes et analyser les performances
- Prévoir et budgétiser l'activité

BLOC 4 - Management de l'équipe commerciale
- Organiser le travail de l'équipe commerciale (répartition des tâches, plannings)
- Recruter et animer l'équipe commerciale
- Evaluer les performances de l'équipe commerciale

SupExup
La grande école des métiers

SUPEXUP Montpellier
1567 avenue Albert Einstein
CS 59041 - Campus des Métiers
34965 Montpellier Cedex 2

Téléphone : +33 04 99 13 63 50
E-mail : montpellier@supexup.fr

SUPEXUP Béziers
1 av du président Wilson
Rés. Chapat
34500 Béziers

Téléphone : +33 04 67 36 08 42
E-mail : beziers@supexup.fr

SUPEXUP Narbonne
8 Rue Ernest Cognacq
Quartier d'Affaires Bonne Source
11100 Narbonne

Téléphone : +33 04 68 58 74 24
E-mail : narbonne@supexup.fr

POURSUITE D'ÉTUDES

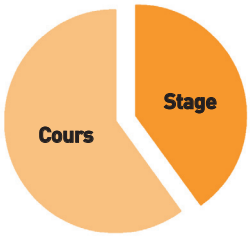
Bac+2 - BTS
BTS Management Commercial Opérationnel

- **Bac+3 - BACHELOR** Responsable de Projet Marketing et Communication → **Bac+5 - MASTERE PRO** Manager des Stratégies Communication & Marketing
- **Bac+3 - BACHELOR** Responsable Développement Commercial, Marketing et Entrepreneuriat → **Bac+5 - MASTERE PRO** Manager des Ressources Humaines
- **Bac+3 - BACHELOR** Chargé(e) de Développement des Ressources Humaines
- **Bac+3 - BACHELOR** Négociateur-Conseil en Patrimoine Immobilier et Financier → **Bac+5 - MASTERE PRO** Manager Immobilier

ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

- **En formation initiale : cours + stages en entreprise**

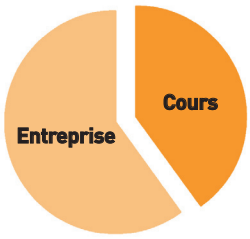
Le stage en milieu professionnel :
14 semaines réparties sur les deux ans + journées ponctuelles



1 semaine type :
Cours intensifs, cours d'approfondissement en petits effectifs, devoir(s) surveillé(s), 1 journée ponctuelle de stage par semaine (minimum 10 journées par an).

- **En alternance**

Rythme d'alternance : 2 jours de cours et 3 jours en entreprise par semaine + des semaines pleines en entreprise.



Pendant toute la durée de la formation, l'étudiant bénéficie d'un encadrement et suivi personnalisé par l'équipe pédagogique de SupExup et d'un tuteur professionnel en entreprise.

SupExup, école à échelle humaine, **privilégie les petits effectifs** qui favorisent l'échange et un meilleur apprentissage.

L'équipe pédagogique est composée de professeurs expérimentés pour les cours généraux et d'intervenants issus du milieu professionnel.

EXAMEN FINAL

Matières	Épreuve	Durée	Coefficient
Culture générale et expression	Écrite	3h00	3
Langue vivante 1	Écrite	2h00	3
	Orale	20 min	
Culture économique, juridique et managériale	Écrite	4 h 00	3
Gestion opérationnelle	Écrite	3h00	3
Management de l'équipe commerciale	Écrite	2h30	3
Développement de la relation client et vente conseil	Orale	30 min	3
Animation, dynamisation de l'offre commerciale		30 min	3
Langue vivante 2 (facultatif)	Orale	20 min	1