



BTS MCO

EN ALTERNANCE

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL



2 JOURS EN UFA /
3 JOURS EN ENTREPRISE

**ANALYSER
CONSEILLER
GÉRER**

CONDITIONS D'ADMISSION

Diplôme requis :
Baccalauréat général
Baccalauréat technologique
Baccalauréat professionnel

Admission sur Dossier via Parcoursup

QUALITÉS ATTENDUES

- Bon relationnel
- Sens de l'organisation
- Bonne communication
- Force de proposition
- Agile avec les outils numériques



BTS MCO

EN ALTERNANCE

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Missions principales

- Garantir l'attractivité de la surface de vente
- Analyser l'offre et la demande et adapter les stocks
- Animer et mettre en place des animations et des promotions commerciales
- Fidéliser le client
- Analyser le comportement d'achat du consommateur
- Proposer des actions correctives pour améliorer l'expérience client
- Réaliser les objectifs commerciaux fixés

Enseignement général

- Culture générale et expression
- Communication Langues Vivantes
- Culture économique, juridique et managériale



4 Blocs de compétences professionnelles

DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL

- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretenir la relation client

ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

- Élaborer et adapter en continu l'offre
- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place une communication commerciale

GESTION OPÉRATIONNELLE

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

MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

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

SECTEURS D'ACTIVITÉ

- DISTRIBUTION ET COMMERCE
- E - COMMERCE
- UNITÉS DE PRESTATION DE SERVICES
- BANQUES ET ASSURANCES
- TÉLÉCOMMUNICATIONS
- PRESTATIONS DE SERVICES
- VENTE DIRECTE PRODUCTEUR - CONSOMMATEUR

INTÉGRATION PROFESSIONNELLE

- VENDEUR.EUSE / CONSEILLER.ÈRE DE VENTE
- CHARGÉ.E DE CLIENTÈLE
- MERCHANDISEUR
- CHEF.FE DE RAYON
- RESPONSABLE D'UNIVERS
- RESPONSABLE DRIVE
- CONSEILLER.ÈRE E- COMMERCE
- RESPONSABLE DE SECTEUR, DE ZONE

POURSUITE D'ÉTUDES

- BAC +3 PÔLE SUP DINAN LES CORDELIERS :**
CHARGÉ.E DES AFFAIRES COMMERCIALES
CHEF.FE DE PROJET MARKETING ET COMMUNICATION

- BAC +3 :**
MANAGEMENT
COMMERCE INTERNATIONAL
MARKETING ET COMMUNICATION



LES +

DU PÔLE SUP DINAN

ACCESSIBILITÉ



- Formateurs professionnels et expérimentés
- Études de cas réels en mode gestion de projet
- Intervenants externes et visites entreprises
- Rémunération à partir de 43% du SMIC
- Accompagnement pour les études en BAC + 3

INTERNAT



COÛT DE LA FORMATION POUR LE CANDIDAT 0€

LES CORDELIERS
ENSEMBLE SCOLAIRE
PÔLE SUP DINAN