



# 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

- 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

ACCESSIBILITÉ



INTERNAT



COÛT DE LA FORMATION POUR LE CANDIDAT 0€



**LES  
CORDELIERS**  
ENSEMBLE SCOLAIRE  
PÔLE SUP DINAN