



BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR

MANAGEMENT COMMERCIAL
OPERATIONNEL



BAC+2
NIVEAU III

BTS MCO

MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

Formation possible en contrat
d'apprentissage et contrat de
professionnalisation

OBJECTIF

Acquérir les compétences et savoirs-faire professionnels pour prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale

RECRUTEMENT

NIVEAU : BAC

Baccalauréat général,
technologique, professionnel

Modalités Admission

Sur dossier de candidature et
entretien individuel

ORGANISATION

Durée : 24 mois
Volume horaire : 1128 heures
Rythme alternance : 2 jours
formation / 3 jours entreprise

UNITES D'ENSEIGNEMENT

U 1 Culture générale et expression

- 80 h**
- Respecter les contraintes de la langue écrite
 - Synthétiser des informations
 - Répondre de façon argumentée à une question
 - Communiquer oralement : savoir s'adapter à la situation et organiser un message oral

U2 Communication en langue vivante étrangère

- 120 h**
- Compréhension de documents écrits
 - Production écrite : rédaction de courriers commerciaux en langues étrangères
 - Compréhension de l'oral : étude du vocabulaire commercial usuel et du vocabulaire économique
 - Production et interactions orales

U3 Culture économique, juridique et managériale

- 162 h**
- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
 - Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
 - Proposer des solutions en mobilisant des notions économiques, juridiques, ou managériales
 - Etablir un diagnostic préparant une prise de décision stratégique
 - Exposer des analyses et des propositions argumentées
 - Les fonctions économiques et les relations économiques internationales avec une approche méthodologique

U41 Développement de la relation client

- 221 h**
- Collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale
 - Réaliser des études commerciales
 - Vendre
 - Entretenir la relation client

U42 Animation et dynamisation de l'offre commerciale

- 221 h**
- Le cadre économique, légal et réglementaire
 - Le marché
 - Elaborer l'offre de produits et services
 - Organiser et agencer l'espace commercial
 - Développer les performances commerciales
 - La communication de l'unité commerciale
 - Evaluer l'action commerciales

U5 Gestion opérationnelle

- 162 h**
- Assurer la gestion opérationnelle
 - Gérer les opérations courantes : suivi règlements, achats, stocks, approvisionnements ...
 - Prévoir et budgétiser l'activité
 - Analyser les performances

U6 Management de l'équipe commerciale

- 162 h**
- Manager l'équipe commerciale
 - Organiser le travail de l'équipe commerciale
 - Recruter des collaborateurs
 - Animer l'équipe commerciale
 - Evaluer les performances de l'équipe commerciale

DEBOUCHES

Après ces études, vous pouvez en fonction de la taille et de la nature de l'entreprise, exercer des métiers diversifiés :

- Assistant chef de rayon, directeur adjoint de magasin
- Animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur-conseil, marchandiseur
- Chargé d'accueil, chargé de l'administration commerciale

Avec de l'expérience, vous pouvez évoluer vers les métiers de :

- Chef des ventes, Chef de rayon, Chef de secteur, Responsable e-commerce, Directeur de magasin,
- Manager de rayon, Responsable de clientèle, Responsable logistique...

CANDIDATURE

De Février à Septembre

Pour plus d'informations consultez cesamesup.fr ou contactez nous pour vous inscrire :

Réunion d'information et de recrutement tous les mercredis après-midi



**CENTRE D'ENSEIGNEMENT
SUPÉRIEUR
D'ADMINISTRATION ET DE
MANAGEMENT DES
ENTREPRISES**

1350, Avenue Albert Einstein
34000 Montpellier

Tel 09 83 45 42 47
contact@cesamesup.fr
WWW.CESAMESUP.FR