HAUTE FOLLIS

Commerce Management Secrétariat

BTS CONTRÔLÉ PAR L'ÉTAT

BTS Management Commercial Opérationnel

du 1er septembre 2024 au 30 juin 2026

Nouveauté depuis 2023
En apprentissage dès la 1ère année
Places limitées

Missions du titulaire du BTS MCO

Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.

Il prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure 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.

Il exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel.

Objectifs de la formation

Le titulaire du BTS MCO sera capable au sein de l'unité commerciale dans laquelle il exerce :

- de développer la relation client et vente conseil
- d'animer et dynamiser l'offre commerciale
- de faire de la gestion opérationnelle
- de manager une équipe commerciale.

La formation au BTS MCO permettra à son titulaire d'acquérir et de maîtriser les techniques essentielles de management opérationnel, de gestion et d'animation commerciale ; d'utiliser ses compétences en communication et de mettre en oeuvre en permanence les applications et technologies digitales ainsi que les outils de traitement de l'information.

Débouchés

Le titulaire du BTS évolue en tant qu'assistant en début de carrière :

- conseiller commercial
- chargé de clientèle
- vendeur spécialisé
- marchandiseur

... et accepte des responsabilités avec l'expérience en devenant :

- chef d'agence commerciale
- responsable de clientèle
- administrateur des ventes
- manager de rayon...

Ce diplôme constitue également une étape dans un processus d'orientation vers une Licence Professionnelle Responsable en Développement Commercial ... une École de Commerce ou un Bachelor Événementiel.

Pré-requis

Cette formation est destinée à toute personne titulaire d'un **Baccalauréat Général**, **Technologique** (STMG,...), **Professionnel** (Commerce, Vente, AGORA) ou d'un titre admis en équivalence.
Qualités requises : adaptabilité, dynamisme, rigueur, méthode, discrétion, sens du contact et intérêt pour les relations humaines.

Modalités d'inscription

Pour candidater en 1ère année de BTS, suivre la procédure PARCOURSUP :

- Saisie des voeux sur le site www.parcoursup.fr **avant le 14 mars 2024 - 23h59**
- Confirmation de la candidature : 3 **avril 2024**
- Proposition d'admission à partir du **30 mai 2024**

Pour valider définitivement votre inscription, suite à l'admission, vous devrez :

1. **Saisir en ligne votre inscription** (un lien vous sera envoyé par mail par le secrétariat et 20 € vous seront demandés pour frais de gestion)
2. **Télécharger votre relevé de notes officiel du Baccalauréat édité à partir du site CYCLADES**

En même temps, constituer votre DSE (Dossier Social Etudiant) sur : www.messervices.etudiant.gouv.fr

Coûts

Contribution annuelle 2024-2025	**1 130 euros**
Cotisation APEL (Association des Parents d'élèves)	**22 euros** *(facultatif)*

Validation

Inscription aux examens via internet. Validation par obtention du BTS Management Commercial Opérationnel, diplôme de l'Éducation Nationale de niveau 5 (bac+2)

PORTES OUVERTES 2024

SAMEDI 27 JANVIER (de 9H à 16H) / VENDREDI 16 FÉVRIER (de 17H à 19H) / SAMEDI 17 FÉVRIER (de 10H à 13H)

Dernière mise à jour le 20/12/2023

Horaires hebdomadaires

DISCIPLINES	Examen				Horaires d'enseignement	
	Unité	Type Épreuve	Coéf.	Durée	1ère année	2ème année
Culture générale et expression	U1	Écrit	3	3h	2h	2h
Langue Vivante Etrangère 1 - Anglais	U2		3		3h	3h
Sous-épreuves :						
. Compréhension de l'écrit et expression écrite	U21	Écrit	1,5	2h		
. Production orale en continue et interaction	U22	CCF	1,5	20 mn		
LV2 (facultative) - Allemand ou Espagnol	UF1	Oral	pts>10	20 mn	2h	2h
C.E.J.M.	U3	Écrit	3	4h	4h	4h
TOTAL ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL					11H	11H
Développement de la relation client et vente conseil et animation, dynamisation de l'offre commerciale	U4		6			
Sous-épreuves :						
. Développement de la relation client et vente conseil	U41	CCF	3		6h	5h
. Animation, dynamisation de l'offre commerciale	U42	CCF	3		5h	6h
Gestion opérationnelle	U5	Écrit	3	3h	4h	4h
Management de l'équipe commerciale	U6	CCF	3		4h	4h
TOTAL ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL					19H	19H
TOTAL HORAIRE HEBDOMADAIRE					30H	30H
Durée totale de la formation					2 ans	
Dont en entreprise					8 semaines	6 semaines

Enseignement facultatif au choix proposé sous réserve de candidats suffisants

Parcours de professionnalisation à l'étranger	UF2	Oral	pts>10	20 mn	2h	2h
Entreprenariat	UF3	Oral	pts>10	20 mn	2h	2h

Stage professionnel

Les journées de préparation en entreprise et les 14 semaines de stage en milieu professionnel permettent une réelle immersion, au sein de la même entreprise, durant les deux années.

Les types d'entreprises visés sont : banque, grande distribution, services, points de vente spécialisés...

Durant les stages, il est essentiel de prendre en compte les contenus théoriques, car lors des épreuves de l'examen, les étudiants seront interrogés sur les activités menées dans l'entreprise et sur les connaissances théoriques qui y sont liées.

Garantes de la qualité de la formation et de son adaptation aux opportunités et contraintes des métiers commerciaux visés, les périodes en entreprise constituent un gage d'insertion professionnelle durable.

Le stage en milieu professionnel peut se dérouler partiellement ou totalement à l'étranger. Il est alors, en complément des sous-épreuves *E41 - Développement de la relation client et vente conseil* et *UE42 - Animation et dynamisation de l'offre commerciale*, le support de l'épreuve facultative *UF2 - Parcours de professionnalisation à l'étranger.*

Enseignements Professionnels

Développement de la relation client et vente conseil

- Collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale
- Vente conseil
- Suivi de la relation client
- Suivi de la qualité de services
- Fidélisation de la clientèle
- Développement de la clientèle

Compétences attendues :

1. **Assurer la veille informationnelle**
2. **Réaliser et exploiter des études commerciales**
3. **Vendre dans un contexte omnicanal**
4. **Entretenir la relation client**

Animation et dynamisation de l'offre commerciale

- Elaboration et adaptation continue de l'offre de produits et de services
- Agencement de l'espace commercial
- Maintien d'un espace commercial attractif et fonctionnel
- Mise en valeur de l'offre de produits et de services
- Organisation de promotions et d'animations commerciales
- Conception et mise en place de la communication au sein de l'unité commerciale
- Conception et mise en oeuvre de la communication commerciale externe de l'unité commerciale
- Analyse et suivi de l'action commerciale

Compétences attendues :

1. **Elaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services**
2. **Organiser l'espace commercial**
3. **Développer les performancces de l'espace commercial**
4. **Concevoir et mettre en place la communication commerciale**
5. **Evaluer l'action commerciale**

Gestion opérationnelle

- Fixation des objectifs commerciaux
- Gestion des approvisionnements et suivi des achats
- Gestion des stocks
- Suivi des règlements
- Elaboration des budgets
- Gestion des risques liés à l'activité commerciale
- Participation aux décisions d'investissement
- Analyse des performances
- Mise en oeuvre du *reporting*

Compétences attendues :

1. **Gérer les opérations courantes**
2. **Prévoir et budgétiser l'activité**
3. **Analyser les performances**

Management de l'équipe commerciale

- Evaluation des besoins en personnel
- Répartition des tâches
- Réalisation de planning
- Organisation du travail
- Recrutement et intégration
- Animation et valorisation d'une équipe
- Evaluation des performances individuelles et collectives de l'équipe
- Individualisation de la formation des membres de l'équipe

Compétences attendues :

1. **Organiser le travail de l'équipe commerciale**
2. **Recruter des collaborateurs**
3. **Animer l'équipe commerciale**
4. **Evaluer les performances de l'équipe commerciale**

La durée de la formation est de 2170 heures réparties sur les 2 années de la manière suivante :
1ère année : 26 semaines de cours et 8 semaines en milieu professionnel
2ème année : 19 semaines de cours et 6 semaines en milieu professionnel

HAUTE-FOLLIS Enseignement Sup
Campus EC 53 - 25 rue du Mans - 53000 LAVAL - 02.43.26.17.18 - campus@lhf53.eu - www.lhf53.eu