

# BTS

Plus qu'un diplôme,  
une expérience.

## Management Commercial

## Opérationnel

Diplôme d'Etat - niveau 5

### ● Objectifs de formation

Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation de l'offre. Il assure la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale. Cette polyvalence 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.

### Perspectives d'emploi

Conseiller de vente et de services, vendeur/conseil, vendeur/conseiller e-commerce, chargé de clientèle, manager adjoint, second de rayon...



Votre

profil

- ▶ Capacité d'écoute active et esprit d'équipe
- ▶ Sens de l'initiative et des responsabilités
- ▶ Goût du challenge
- ▶ Ténacité
- ▶ Maîtrise de soi
- ▶ Sens de l'organisation

#### Des connaissances

- Marketing
- Gestion des Ressources humaines
- Gestion des unités commerciales
- Outils informatiques de bureautique et de gestion de la relation client

#### Des compétences

- Gestion de la relation clientèle
- Gestion de l'unité commerciale
- Communication commerciale
- Management des ressources humaines
- Veille commerciale

# ● Le programme de formation

## ● Enseignement général

Culture générale et expression  
Anglais  
Culture Economique Juridique et Managériale  
Droit  
Management des entreprises

## ● Enseignement professionnel

Développement de la relation client et de la vente conseil  
Animation et dynamisation de l'offre commerciale  
Gestion opérationnelle  
Management de l'équipe commerciale

# ● Référentiel d'examen

	Epreuves	Coefficient	Forme	Durée
<b>E1</b>	<b>Culture générale et expression</b>	4	Ecrit	4 H
<b>E2</b>	<b>E2 Communication en langue vivante étrangère</b>			
<b>E21</b>	Compréhension de l'écrit et expression écrite	1,5	Ecrit	2 H
<b>E22</b>	Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction	1,5	Oral	20 min
<b>E3</b>	<b>Culture économique, juridique et managériale</b>	3	Ecrit	4 H
<b>E4</b>	<b>Management et gestion des unités commerciales</b>			
<b>E41</b>	Développement de la relation client et vente conseil	3	Oral	30 min
<b>E42</b>	Animation, dynamisation de l'offre commerciale	3	Oral	30 min
<b>E5</b>	<b>Gestion opérationnelle</b>	3	Ecrit	3 H
<b>E6</b>	<b>Management de l'équipe commerciale</b>	3	Ecrit	2 H 30
<b>EF1</b>	<b>Langue vivante étrangère 2</b>		Oral	20 min (*)

\* 20 min de préparation

## Conditions d'admission

Bac ou niveau baccalauréat général, technologique ou professionnel.  
Admission sur dossier de candidature, entretien de motivation et test.

FDM Groupe  
21 rue des Saladelles  
13920 Saint Mitre les Remparts

@ [contact@fdm-businessschool.fr](mailto:contact@fdm-businessschool.fr)  
☎ 04 42 06 12 33