

BTS

Management Commercial

Opérationnel

Diplôme d'Etat - niveau III

● 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
- ▶ Pouvoir de persuasion
- ▶ 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
E1	Culture générale et expression	4	Ecrit	4 H
E2	E2 Communication en langue vivante étrangère			
E21	Compréhension de l'écrit et expression écrite	1,5	Ecrit	2 H
E22	Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction	1,5	Oral	20 min
E3	Culture économique, juridique et managériale	3	Ecrit	4 H
E4	Management et gestion des unités commerciales			
E41	Développement de la relation client et vente conseil	3	Oral	30 min
E42	Animation, dynamisation de l'offre commerciale	3	Oral	30 min
E5	Gestion opérationnelle	3	Ecrit	3 H
E6	Management de l'équipe commerciale	3	Ecrit	2 H 30
EF1	Langue vivante étrangère 2		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
7 avenue José Nobre
ZI Ecopolis Sud
13500 Martigues

@ contact@fdm-consultants.fr
☎ 04 42 43 61 38