BTS

MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

La réussite dans l'exercice de ce métier suppose que le candidat soit attentif aux demandes des clients et qu'il ait une grande capacité à communiquer et à négocier. Il doit être organisé et avoir le sens des responsabilités afin de gérer au mieux ses activités, son temps et ses coûts, et animer l'équipe avec laquelle il travaille.

LA PRÉPARATION À ILEC

DURÉE DE LA FORMATION

2 ans avec 14 à 16 semaines de stages obligatoires

NIVEAU REQUIS

Baccalauréat

CONDITIONS D'INSCRIPTION :

Recrutement sur dossier et entretien de motivation

ILEC NICE
12, Boulevard Dubouchage
06000 NICE
Tél. : 04 92 17 33 10

ILEC CANNES
10, Rue Mozart
06400 CANNES
Tél. : 04 97 06 64 51

www.ilec.fr
info@ilec.fr

EMPLOI

Le titulaire du BTS MCO a pour perspective de prendre la responsabilité 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'UC ainsi que le management de son équipe commerciale.

Les appellations les plus courantes des emplois relevant du champ professionnel du diplôme concerné sont :

- conseiller de vente et de services
- chargé de clientèle
- marchandiseur
- manageur adjoint
- second de rayon

Et avec expérience :

- chef des ventes
- chef de rayon
- manageur d'une unité commerciale

PRÉPARATION

La formation peut être suivie dans le cadre de la formation initiale, de l'alternance avec un contrat de professionnalisation ou d'un CIF (congé individuel de formation).

PROGRAMMES

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Français (culture générale et expression).
- Droit - Economie - Management des entreprises.
- Langue vivante étrangère.

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- **Développement de la relation client et vente conseil :** collecte et analyse de l'information commerciale, suivi de la relation client, développement et fidélisation de la clientèle.
- **Animation et dynamisation de l'offre commerciale :** élaboration et adaptation continue de l'offre des produits et services, agencement de l'espace commercial, conception et mise en place de la communication, organisation de promotions.
- **Gestion opérationnelle :** fixation des objectifs commerciaux, gestion des approvisionnements et des achats, des stocks, suivi des règlements, élaboration des budgets, analyse des performances.
- **Management de l'équipe commerciale :** évaluation des besoins en personnel, réalisation des plannings, organisation du travail, animation et valorisation de l'équipe.

L'ensemble de cette formation est complétée en entreprise par les missions confiées aux étudiants. Elles leur permettent d'élaborer un dossier d'analyse et de conduite de la relation commerciale ainsi qu'un projet de développement commercial servant de support aux épreuves pratiques orales.

RÈGLEMENT D'EXAMEN

ÉPREUVES	FORME	DURÉE	COEFF.
Culture générale et expression	Écrite	4 h	3
Langue vivante étrangère	Écrite	2 h	1,5
Langue vivante étrangère	Orale	20 mn	1,5
Culture économique, juridique et managériale	Écrite	4 h	3
Développement de la relation client et vente conseil Animation, dynamisation de l'offre commerciale	Orale Orale	30 mn 30 mn	3 3
Gestion opérationnelle	Écrite	3 h	3
Management de l'équipe commerciale	Ecrite	2h 30 mn	3