



**BTS - EN ALTERNANCE**

# **BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL**

## **LES MISSIONS DU TITULAIRE DU BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL**

**Le titulaire du BTS Management commercial opérationnel (MCO) a pour perspective d'occuper la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.**

Il prend en charge la relation client ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre et le management de l'équipe commerciale.

En contact direct avec les clients, le titulaire du BTS MCO veille à assurer l'accueil, l'information et le conseil des clients. Il sait gérer les insatisfactions et les suggestions du client ainsi que le processus de fidélisation. Il réalise les actions commerciales, participe à la gestion des approvisionnements, à l'évaluation des performances commerciales et financières de l'unité commerciale.

Ses missions sont notamment de gérer un portefeuille clients, participer à l'implantation des rayons, analyser et suivre les indicateurs de ventes, ...

- Rentrée 2025 : septembre
- Formation diplômante en alternance de niveau 5 (bac + 2) en 2 ans - Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences
- Délai d'accès : 14 jours
- Effectif : de 10 à 25 apprenants
- Contrat d'alternance : 2 jours au Campus by CCI Deux-Sèvres et 3 jours en entreprise
- Une expérience professionnelle et un statut de salarié : couverture sociale et congés payés
- Tarif et modalités de financement : nous consulter

- Taux de réussite à l'examen de 87.5% pour l'année 2024 - 24 apprenants formés
- En 2024, 48% de nos apprenants ont trouvé un emploi à la fin de leur formation et 39% sont en poursuite d'études

## **LES MÉTIERS OCCUPÉS À LA SORTIE DE LA FORMATION**

Conseiller de vente de produits et de services  
Chargé de clientèle  
Chargé du service client  
Marchandiseur  
Manager adjoint  
Second de rayon  
Manager d'une unité commerciale de proximité

Pour ensuite évoluer vers :

Chef des ventes ou de rayon  
Responsable e-commerce  
Responsable de drive  
Responsable adjoint  
Manager de caisses ou de rayons  
Manager de la relation client  
Responsable de secteur, ou d'unité commerciale  
... ou bien créer son entreprise

Dans quels secteurs d'activités :

Des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés  
Des unités commerciales d'entreprises de production  
Des entreprises de commerce électronique  
Des entreprises de prestation de services  
Des associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services  
Des entreprises qui s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels

Quelles sont les poursuites d'études avec le Campus By CCI Deux-Sèvres ?

Intégrer une formation BAC +3 :  
Bachelor Responsable de Développement Commercial  
Bachelor Responsable de la Distribution Omnicanale  
Bachelor Conseiller multi-canal de clientèle particuliers en banque assurance  
Bachelor Chef de projet web et stratégie digitale  
Bachelor Chargé(e) de Ressources Humaines

## PRÉ-REQUIS

Être titulaire du Baccalauréat (niveau 4) ou diplôme équivalent

## PROGRAMME DE FORMATION\*

### Développer la relation client et assurer la vente conseil

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretenir la relation client

### Animer et dynamiser l'offre commerciale

- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Évaluer l'action commerciale

### Assurer la gestion opérationnelle

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

### Manager l'équipe commerciale

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale

### Culture économique, juridique et managériale

- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées en mobilisant des notions et des méthodologies économiques, juridiques ou managériales

- Établir un diagnostic (ou une partie) préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

### Culture générale et expression

#### Appréhender et réaliser un message écrit :

- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture

#### Communiquer oralement :

- S'adapter à la situation
- Organiser un message oral

### Anglais

- Compréhension de documents écrits
- Production écrite
- Compréhension de l'oral
- Production et interaction oral

\* <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38362/>

Date d'enregistrement au RNCP le 12/12/2023 sous le code 38362 - formation certifiée par le Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche.

## LES + DU CAMPUS BY CCI DEUX-SÈVRES

- un contact privilégié avec les entreprises du réseau de la CCI Deux-Sèvres
- une formation adaptée au monde du travail
- des formateurs expérimentés dont des professionnels
- une expérience de plus de 25 ans dans l'alternance
- suivi personnalisé en centre de formation et en entreprise
- travaux de groupes en mode projet
- examens blancs pour préparer l'examen final

## RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

Nathalie BRIAND - 05 54 99 06 10 - 06 12 32 41 33 - [n.briand@cci79.com](mailto:n.briand@cci79.com)

Nathalie MEBREK - 05 54 99 06 09 - 06 15 56 64 09 - [n.mebrek@cci79.com](mailto:n.mebrek@cci79.com)

Pour les personnes en situation de handicap, vous pouvez contacter notre référent handicap Thierry BONNET au 06 46 46 60 21



[www.lecampusbycci79.fr](http://www.lecampusbycci79.fr)