

BAC+2

BTS MCO

(Management Commercial Opérationnel)

Dans la grande distribution ou dans les PME, les métiers du commerce couvrent un large champ d'actions, de l'étude de marché à la commercialisation des produits, et offrent de réelles perspectives de débouchés à des candidats dynamiques, motivés, aimant communiquer et négocier, dans les secteurs suivants : achat, distribution, animation, promotion des ventes, marketing, publicité et administration commerciale.

Le BTS Management Commercial Opérationnel se déroule sur 2 ans. Tu aimes manager, communiquer et motiver des équipes ? Cette formation est faite pour toi.

Tout comme le BTS NDRC, le BTS MUC a évolué et est devenu le BTS MCO (Management Commercial Opérationnel). Ce qui change ? L'apprentissage du management des équipes, de la gestion de la relation commerciale ou encore l'animation de l'offre commerciale. Le BTS MCO est toujours le BAC+2 en management le plus complet.

BLOC 1 | Développement de la relation client et vente conseil

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

BLOC 2 | Animation, dynamisation de 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
- Entretenir la relation client

BLOC 3 | Gestion opérationnelle

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

BLOC 4 | Management de l'équipe commerciale

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

Les + chez KEYLIA

- Titre RNCP reconnu par l'État
- Rythme adaptable : alternance ou initial
- Formation possible à distance
- Ancrage local et lien fort avec les entreprises
- Encadrement par des professionnels en activité
- Suivi de l'étudiant tout au long du parcours

Prérequis

Être titulaire d'un Bac.

Durée

2 ans.

Tarifs

3990€ par an en Initial ou 0€ en Alternance (prise en charge par l'entreprise).

Modalités et délais d'accès

Recrutement sur entretien et test dès janvier, rentrée en septembre.

Méthodes mobilisées

Présentiel et moyens informatique mis à disposition.

Modalités d'évaluation

CCF, épreuves ponctuelles et examen final.

Accessibilité

Accès au personne en situation de handicap.

ORIENTATIONS

- Chef des ventes
- Responsable des ventes
- Superviseur
- Responsable de secteur
- Responsable d'équipe de prospection
- Consultant en ventes
- Assistant Manager
- Conseiller commercial





KEYLIA
human school

BTS

BAC +3

BAC +5

BAC+2 - BTS MCO