Brevet de Technicien Supérieur (BTS) Management Commercial Opérationnel (MCO)

Pigier Troyes – BL Formation

Niveau du diplôme préparé

Bac +2

Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation

Le BTS Management Commercial Opérationnel, prépare à prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Une unité commerciale est un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services.
Le titulaire du BTS MCO 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'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.
Le titulaire du BTS MCO exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel.

A l'issue de cette formation vous aurez acquis les compétences :
• Assurer la veille informationnelle
• Réaliser et exploiter des études commerciales
• Vendre dans un contexte omnicanal
• Entretenir la relation client
• Elaborer 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
• Gérer les opérations courantes
• Prévoir et budgétiser l'activité
• Analyser les performances
• Organiser le travail de l'équipe commerciale
• Recruter des collaborateurs
• Animer l'équipe commerciale
• Évaluer les performances de l'équipe commerciale

DEBOUCHES :
Dès l'obtention du BTS : Conseiller de vente et de services, Vendeur/conseil, Vendeur/conseiller e-commerce, Chargé de clientèle, Chargé du service client, Marchandiseur, Manageur adjoint, Second de rayon, Manageur d'une unité commerciale de proximité
Avec expérience : Chef des ventes, Chef de rayon, Responsable e-commerce, Responsable de drive, Responsable adjoint, Manageur de caisses, Manageur de rayon(s), Manageur de la relation client, Responsable de secteur, de département, Manageur d'une unité commerciale
Ou poursuite d'études possible en Bac+3.

Domaine

Commerce – Vente – Marketing – Distribution

Contact

Imane EL ARIF
Pigier Troyes – BL Formation

Coordonnées

troyes@pigier.com
03 25 83 13 00

Localisation de l’établissement

Agglomération de Troyes

Remarque

Durée Stage et/ou Alternance : 24 mois (soit 2 ans)

Stage et/ou Alternance débutant en : Octobre, Septembre

Période de stage et/ou alternance :

Sep Oct Nov Dec Jan Fev Mar Avr Mai Juin Juil Aou

Version PDF