

CONTENU ET ÉPREUVES DU BTS MCO

Culture générale

Coeff 3 - écrit 4h

Langue étrangère

Coeff 3 - écrit 2h et oral 20 min* + 20 min

Culture économique, juridique et managériale

Coeff 3 - écrit 4h

Développement de la relation client et vente conseil

- Collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale
- Vente conseil
- Suivi de la relation client et de la qualité de services
- Fidélisation et développement de la clientèle

Coeff 3 - oral 30 min

Animation, dynamisation de l'offre commerciale

- Élaboration et adaptation continue de l'offre
- Agencement de l'espace commercial
- Maintien d'un espace commercial attractif et fonctionnel
- Mise en valeur de l'offre de produits et de services
- Organisation de promotions et d'animations commerciales
- Conception et mise en place de la communication
- Conception et mise en oeuvre de la communication externe
- Analyse et suivi de l'action commerciale

Coeff 3 - oral 30 min

Gestion opérationnelle

- Fixation des objectifs commerciaux
- Gestion des approvisionnements et suivi des achats
- Gestion de stocks
- Suivi des règlements
- Élaboration des budgets
- Gestion des risques liés à l'activité commerciale
- Participation aux décisions d'investissement
- Analyse des performances
- Mise en oeuvre du reporting

Coeff 3 - écrit 3h

Management de l'équipe commerciale

- Évaluation des besoins en personnel
- Répartition des tâches
- Réalisation de plannings
- Organisation du travail
- Recrutement et intégration
- Animation et valorisation de l'équipe
- Évaluation des performances individuelles et collectives de l'équipe
- Individualisation de la formation des membres de l'équipe

Coeff 3 - écrit 2h30

Epreuve facultative LV2**

oral 20 min

* Temps de préparation

** La langue vivante facultative est différente de celle choisie à l'épreuve obligatoire

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire du Brevet de Technicien Supérieur Management Commercial Opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale type magasin spécialisé, grande surface alimentaire ou e-commerce. 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.



DURÉE - DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

- 1350 heures de formation sur 2 ans de septembre N à juin N+2 en contrat d'apprentissage (169 jours).
- La formation est également accessible au travers des dispositifs contrat de professionnalisation (1120 heures - 140 jours), CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A.
- Possibilité de valider un ou plusieurs blocs.
- Nombre de participants limité à 25 personnes.



RYTHME

- 2 jours par semaine en formation (lundi et mardi).
- Quelques semaines complètes sur l'année.



PRÉ-REQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION

- Être titulaire d'un Baccalauréat ou d'un titre certifié de niveau 4 au RNCP.
- Réussir les tests et entretien de sélection.
- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise ou valider l'accès à la formation via un des autres dispositifs prévus (CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A).



DÉBOUCHÉS

Taux d'insertion professionnelle :

2020 : 71% | 2019 : 92%

Débouchés : Visual merchandiser (ROME : B1301), E-merchandiser (ROME : D1506), Chef de rayon produits alimentaires (ROME : D1502) ou non-alimentaires (ROME : D1503), Responsable e-commerce (ROME : M1707), Animateur de site multimédia (ROME : E1101), Responsable de drive (ROME : D1509), Responsable de secteur/département (ROME : D1509), Responsable de magasin (ROME : D1301)

Poursuite d'études : BAC+3 Responsable Distribution, Chef de projet web et stratégie digitale,...

Taux de réussite : 2020 : 88% | 2019 : 67% | 2018 : 93%



FINANCEMENT DE LA FORMATION

- Tarifs sur demande.
- Dans le cadre d'un contrat en alternance, les frais pédagogiques sont généralement pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.



CONTACT

Tél. 05 53 48 41 37

contactbs@sudmanagement.fr