



BTS Management Commercial Opérationnel Réorientation Contenu de la formation

Lycée LE CASTEL
BTS MCO
Réorientation
22, rue Daubenton
21000 Dijon

☎ : 03 80 76 70 00
Fax : 03 80 76 70 39

0210019g@ac-dijon.fr

<http://www.lyc-lecastel.fr>

Sommaire :

- Domaines d'activités d'un titulaire du BTS MCO
- Compétences à l'issue de la formation
- Enseignements
- Stages
- Activités professionnelles préparées
- Les métiers après le BTS MCO



Cette formation s'adresse à des étudiants voulant se réorienter à l'issue d'un premier semestre universitaire.

Intensive, elle nécessite motivation et engagement.

DOMAINES D'ACTIVITES DU TITULAIRE DU BTS MCO

Le titulaire d'un BTS MCO travaille dans une unité commerciale physique ou virtuelle de vente de produits ou de services.

Ses domaines d'interventions sont :

- ✚ La relation client
- ✚ L'animation et la dynamisation de l'offre
- ✚ Le management de l'équipe commerciale
- ✚ La gestion opérationnelle du point de vente

COMPETENCES A L'ISSUE DE LA FORMATION

Vous aurez acquis la formation des **responsables** de tout ou partie d'une **unité commerciale physique** (point de vente, supermarché, hypermarché, agence commerciale) ou **virtuelle** (site marchand Internet, centre d'appels téléphoniques...)

ENSEIGNEMENTS

- ✚ Culture générale et expression
- ✚ Langue vivante étrangère anglais
- ✚ Langue vivante étrangère 2 facultatif
- ✚ Culture économique, juridique et managériale
- ✚ Développer la relation client et assurer la vente Conseil
- ✚ Animer et dynamiser l'offre commerciale
- ✚ Assurer la gestion opérationnelle
- ✚ Manager l'équipe commerciale

STAGES

- ✚ 7 semaines de stages

ACTIVITES PROFESSIONNELLES PREPAREES

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

LES METIERS A L'ISSUE D'UN BTS MCO

En début de carrière

- ✚ Second de rayon,
- ✚ Assistant chef de rayon
- ✚ Directeur-adjoint de magasin
- ✚ Animateur des ventes,
- ✚ Chargé de clientèle
- ✚ Conseiller commercial,
- ✚ Délégué commercial
- ✚ Vendeur-conseil
- ✚ Marchandiseur,
- ✚ Télévendeur
- ✚ Télé-conseiller
- ✚ Chargé d'accueil
- ✚ Chargé de l'administration commerciale

En cours de carrière

- ✚ Responsable de rayon
- ✚ Directeur de magasin
- ✚ Responsable de site
- ✚ Responsable d'agence
- ✚ Chef d'agence commerciale
- ✚ Chef de secteur
- ✚ Responsable d'un centre de profits
- ✚ Responsable de clientèle
- ✚ Chef des ventes
- ✚ Chef de marché
- ✚ Administrateur des ventes
- ✚ Chef de caisse
- ✚ Responsable logistique
- ✚ Community manager