



Objectifs de la formation •

Au contact direct du client, le titulaire du BTS MCO est capable de gérer une équipe commerciale. Il a pour mission d'acquérir de nouveaux clients, mais aussi de fidéliser la clientèle existante. Il est le garant des performances obtenues et encadre l'équipe commerciale avec bienveillance. Il est curieux du marché auquel son unité commerciale appartient et adapte en permanence son offre en fonction de l'évolution du marché local ou national.

Le titulaire du BTS MCO prend en charge les clients en leur proposant des biens ou services adaptés à leur recherche. L'objectif premier étant de veiller à l'entière satisfaction de son client tout en dynamisant et développant l'offre commerciale.

Garant de l'état d'esprit de son équipe, il est un leader qui saura gérer sa force de vente de manière positive et évolutive.

Les objectifs d'acquisition des compétences de la formation peuvent être consultés sur le lien suivant : https://enqdip.sup.adc.education.fr/bts/referentiel/
BTS Management commercial operationnel.pdf

Matières générales.

- · Culture générale et expression
- Anglais
- Culture économique, juridique et managériale

Matières professionnelles.

- Management et gestion de l'équipe commerciale
- Gestion de la relation commerciale
- Développement de l'unité commerciale
- Communication
- Informatique commerciale
- Ateliers professionnels
- Développement de la relation et vente conseil
- Dynamisation de l'offre commerciale

Prérequis.

Baccalauréat ou équivalent niveau 4.

Avoir passé les tests et l'entretien spécifiques à la sélection pour intégrer M2S Formation

Programme et Sanction du diplôme .

Présentation des matières prévues à la formation conformément au référentiel national du BTS MCO. La formation est sanctionnée par l'examen national du BTS organisé par les académies et Ministère de l'Education. La réussite aux épreuves conditionne l'obtention du diplôme. Le référentiel d'évaluation est consultable sur le lien suivant : https://enqdip.sup.adc.education.fr/bts/referentiel/BTS Management commercial operationnel.pdf

| DISCIPLINE | 1ÈRE ANNÉE | 2ÈME ANNÉE | FORME | DURÉE |
|---|------------|------------|--------------|------------------|
| Culture Générale et Expression | 65h | 65h | Ecrit | 4h |
| LVE1 - Anglais | 50h | 50h | Ecrit + Oral | 2h-20min |
| Culture économique, juridique et managériale | 130h | 130h | Ecrit | 4h |
| Développement de la relation client et vente, conseil et animation, dynamisation de l'offre commerciale | 250h | 250h | Oral + Oral | 30min + 30min |
| Gestion opérationnelle | 90h | 90h | Ecrit | 3h |
| Management de l'équipe commerciale | 90h | 90h | Ecrit | 2h30 |
| TOTAL | 675h | 675h | | |
| Epreuve facultative | | | | |
| LVE2 | | | Oral | 20 min |

Expérience professionnelle.

EN ALTERNANCE & EN APPRENTISSAGE

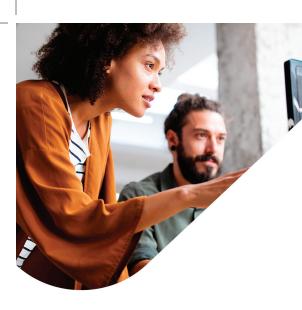
Une formation gratuite et rémunérée de 2 ans, dans le cadre d'un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage. Vous serez 3 jours par semaine en entreprise et 2 jours en centre de formation.

EN INITIAL

Sur 2 ans vous êtes tenu(e) d'effectuer entre 8 et 16 semaines de stage obligatoire.

TARIF

Le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO de l'entreprise. Nous consulter ou se référer au référentiel de niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage (www. francecompetences.fr/fiche/apprentissagemise-a-jour-du-referentiel-des-niveaux-de-prise-en-charge/)



BTS Management Commercial Opérationnel

Un diplôme + une expérience professionnelle pour développer vos compétences

Des connaissances.

- Mercatique
- Gestion des ressources humaines
- Gestion des équipes commerciales
 - · Outils informatiques

Des qualités et aptitudes.

- Sens de l'organisation
- · Aptitudes à rassurer le client
 - Pouvoir de persuasion
 - Tenacité
 - · Goût du challenge
 - Clarté d'expression
 - Maîtrise de soi
 - Esprit d'analyse
 - A l'écoute
 - Confiance en soi

Des compétences.

Développement de la relation client :

- Vente et conseil
- Développement de la relation client
 Animation et dynamisation de l'offre commerciale

Gestion de l'équipe commerciale :

- Gestion des achats / approvisionnements
 - Marchandisage
 - Gestion des stocks
 Gestion des équipements
 - Evaluation des performances commerciales et financières

Communication commerciale:

- Création de documents commerciaux
 Enquêtes marketing
 - Définition de la stratégie marketing

Management des Ressources Humaines :

- Recrutement et formation du personnel
 - Animation et motivation de l'équipe de vente

Ce diplôme est inscrit au RNCP.
Il est découpé en bloc de compétences.
En fonction de votre projet de formation,
ces derniers peuvent être suivis indépendamment
les uns des autres. Nos conseillers en formation se
tiennent à votre écoute pour vous orienter en ce sens.
N'hésitez pas à nous contacter.



www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38362

Merci de nous consulter pour connaître les éventuelles équivalences et passerelles possibles entre diplômes

• Que faire après ce BAC + 2?

A LA SORTIE DU BTS:

- Assistant chef de rayon
- Assistant commercial
- Merchandiseur
- · Chargé de clientèle
- Animateur des ventes
- Conseiller de vente

APRÈS QUELQUES ANNÉES D'EXPÉRIENCES :

- Responsable rayon
- · Chef d'agence commerciale
- · Responsable magasin

POURSUIVRE VOS ÉTUDES avec

√2s formetion

BTS MCO

RDC* (BAC+3)

MASTÈRE MANAGER DES ORGANISATIONS (BAC+5)

*Certification professionnelle de niveau 6 enregistrée au R.N.C.P

PROFILS DES

INTERVENANTS

Les formateurs intervenants au sein de M2S Formation disposent de diplômes, formation et expériences «de terrain» concrètes. Chacune des formations a été «testée» au préalable par l'équipe de direction de M2S Formation pour en valider le contenu et la pertinence pédagogique.

Nom de la responsable pédagogique encadrant la formation : Mme Sabria Oudjedi, directrice de centre.

LIEU DES FORMATIONS ET MOYENS

PÉDAGOGIQUES

Toutes les sessions se déroulent dans les locaux de M2S Formation avec 21 salles équipées de tableaux, paper boards, mobilier adapté, vidéo projecteurs et matériel informatique.

DATE DES FORMATIONS

Les formations se déroulent de septembre à juin pour la première année, puis de septembre à juin pour la seconde année, selon un calendrier établi chaque année au mois de juillet, intégrant les dates de rentrée, de congés, et d'évaluation continue. Ce calendrier est communiqué aux étudiants lors de la rentrée, par mail via la messagerie interne de M2S Formation et par la plateforme Pronote

Pour obtenir les dates exactes de formation pour chaque rentrée, merci de nous contacter.

MODALITÉS DE SUIVI DES STAGIAIRES ET EVALUATION DES ACOUIS

Les stagiaires sont évalués tout au long des deux années de formation à travers des tests écrits et oraux calqués sur le format des épreuves d'examen. Chaque année est ponctuée de devoirs sur tables et de BTS blancs, dont les dates sont communiquées dès le jour de la reptrée.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

Si cette formation vous intéresse, contactez-nous par téléphone, par mail ou via le formulaire d'inscription en ligne. Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai d'un jour ouvré.

Nous vous adresserons un dossier de candidature à compléter et à nous rapporter lors de l'entretien de motivation et des tests de sélection pour lesquels vous serez convoqué dans le centre choisi. La réponse de notre commission pédagogique vous sera délivrée dans les 72h ouvrées

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES

HANDICAPEES:

Nos locaux et salles de cours répondent aux exigences de la norme PMR.
Cette formation est accessible à la plupart des personnes en situation de handicap. Toutefois, notre référent en la matière, Sabria Oudjedi, se tient à votre écoute pour évaluer la faisabilité de votre projet de formation et anticiper les éventuels aménagements nécessaires et possibles.

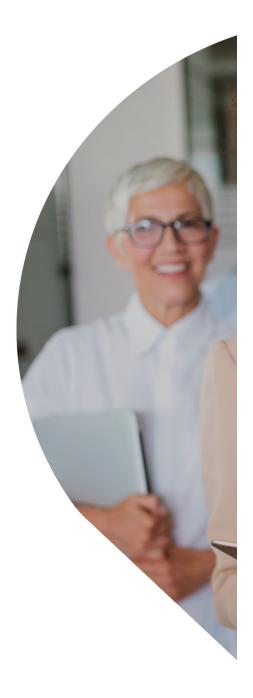


Vitrolles •

Technoparc du Griffon Bat le Marconi 23 allée Albert Einstein 13 127 VITROLLES 04 42 79 00 90 vitrolles@m2sformation.com

Pays d'Aubagne •

500 avenue du Pic de Bertagne 13420 Gémenos 04 42 62 61 60 aubagne@m2sformation.com



$\mathsf{M}\ \mathsf{2}\ \mathsf{S}\ \mathsf{F}\ \mathsf{0}\ \mathsf{R}\ \mathsf{M}\ \mathsf{A}\ \mathsf{T}\ \mathsf{I}\ \mathsf{0}\ \mathsf{N}\ .\ \mathsf{C}\ \mathsf{0}\ \mathsf{M}$