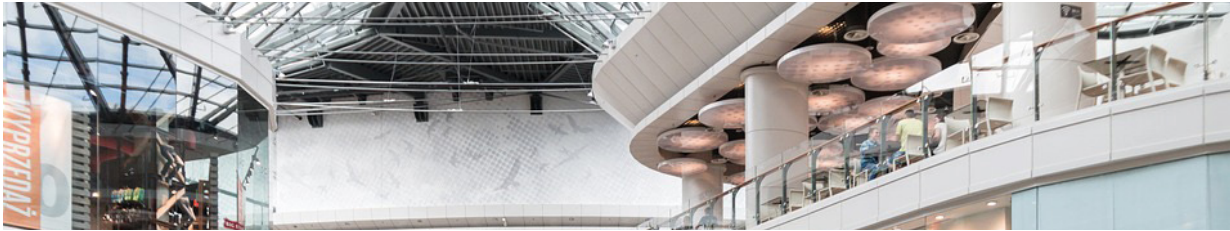


LE BTS MCO

initial

Management Commercial Opérationnel
parcours ENTREPREUNARIAT



UNE ÂME DE CRÉATEUR



OBJECTIFS BTS MCO

- Vendre, conseiller
- Fidéliser le client
- Intégrer l'omnicanalité dans la démarche commerciale
- Mettre en place des actions marketing
- Gérer les stocks et les approvisionnements
- Mettre en avant les produits ou services
- Étudier le marché et la clientèle
- Manager et/ou former les équipes

VOTRE STATUT

INITIAL
Étudiant(e)
Financement par un tiers

LES DÉTAILS

- 2 années d'études
- Cours à temps plein
- Périodes de stage obligatoires

VOTRE FUTUR MÉTIER

- Adjoint(e) responsable
- Animateur de vente
- Conseiller vendeur(se)
- Chef de rayon
- Marchandiseur
- Chargé(e) de clientèle

LE DIPLÔME

Diplôme d'Etat
Brevet de technicien supérieur
BTS Management Commercial
Opérationnel
Bac +2 Niveau (FR) III / Niveau
(EU) V / 120 ECTS
RNCP 462



VOTRE ADMISSION

- Être sur-motivé(e)
- Avoir le BACCALAUREAT (validé)



- Réception et étude du dossier de candidature
- Entretien individuel (motivation, projet professionnel)

Management Commercial Opérationnel parcours ENTREPREUNARIAT

DES INTERVENANTS RECRUTÉS POUR LEUR RICHESSE PROFESSIONNELLE

Dans chacune des formations, nos formateurs ont une expérience terrain leur permettant d'enrichir leurs cours d'expériences pratiques et une maîtrise de la pédagogie visant à faciliter la transmission des connaissances. Par exemple un de nos formateurs sur le dossier projet d'animation et de dynamisation de l'offre est en parallèle visual merchandiser pour de grandes marques et nos formateurs en management ont tous une expérience de responsable d'équipe en entreprise.



LES ÉPREUVES

EXAMEN	DURÉE ET MODE	COEFFICIENT
Culture Économique Juridique et Managériale	4 heures // Épreuve écrite	3
Culture Générale et Expression	4 heures // Épreuve écrite	3
Communication en langues vivantes - Anglais	20 minutes // Épreuve orale 2 heures // Épreuve écrite	3
Projet de Développement de la relation client et vente-conseil	Dossier + 30 minutes // Épreuve orale	3
Projet d'Animation et de dynamisation de l'offre commerciale	Dossier + 40 minutes // Épreuve orale	3
Gestion Opérationnelle	3 heures // Épreuve écrite	4
Management de l'équipe commerciale	2 heures 30 // Épreuve écrite	6

LE PROGRAMME DE LA FORMATION

LES MATIÈRES GÉNÉRALES

- CULTURE ÉCONOMIQUE JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE
- CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION
- ANGLAIS

LES MATIÈRES PROFESSIONNELLES

- DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL
- ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE
- GESTION OPÉRATIONNELLE
- MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

LES MATIÈRES TRANSVERSALES

- INFORMATIQUE/BUREAUTIQUE
- COMMUNICATION
- MARKETING
- DIGITALISATION

LE + TOTEM



Le BTS MCO est un programme à référentiel d'Etat, ce qui signifie que le programme a été fixé et est le même pour tous.
TOTEM y a ajouté une dimension entrepreneuriale.

LE BTS MCO

Management Commercial Opérationnel
parcours ENTREPREUNARIAT

Il a pour but d'accompagner les étudiant(e)s porteurs d'un projet de création d'entreprise et de mettre en place un parcours de formation dédié à leur projet.

Ce dispositif permet aux jeunes futurs créateurs de travailler, individuellement ou avec des associés, sur un projet de création d'entreprise, dans le cadre de leurs études.

parcours entrepreneuriat



LES OBJECTIFS

- Réaliser un diagnostic préalable à la création ou à la reprise d'une unité commerciale
- Choisir le positionnement de l'unité commerciale
- Évaluer le potentiel commercial
- Mesurer la solidité des relations de partenariat envisagées
- Effectuer la gestion prévisionnelle des ressources humaines
- Étudier la faisabilité financière du projet de création ou de reprise

3 SEMAINES POUR ENTREPRENDRE



SEMAINE DÉCOUVERTE

Vous partez pendant une semaine à Paris à la découverte des nouvelles tendances & nouveaux concepts en matière de RETAIL,



SEMAINE TÉMOIGNAGES

Sous forme de Master Class, vous bénéficierez de retours d'expériences de créateurs accompagnés d'une présentation d'un concept, d'une idée et d'un business plan.



SEMAINE PROJET

Une semaine pour finaliser le développement de votre projet jusqu'à la communication.

LES ÉPREUVES

EXAMEN	DURÉE ET MODE	COEFFICIENT
Création de projet	Dossier (10 pages) + 20 minutes // Épreuve orale	BONUS BTS

LE PLUS TOTEM

Au terme du parcours, les étudiants entrepreneurs "pitchent" devant l'équipe pédagogique TOTEM accompagnée de financeurs et de professionnels.

Ces jurys évalueront les candidats selon leur parcours (motivation, profil entrepreneurial), la viabilité économique et financière de leur projet, l'impact de leur activité sur l'environnement local (création de lien social et d'emplois).

Le lauréat désigné sera récompensé par une bourse TOTEM, une aide financière à hauteur de 500€.