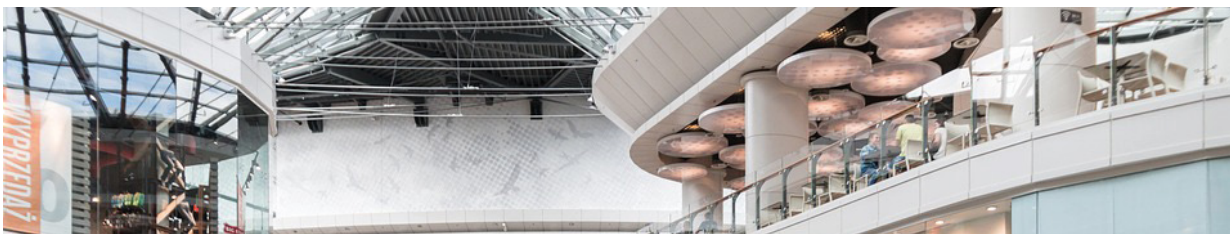


# LE BTS MCO

*alternance*

Management Commercial Opérationnel  
spécialisation MODE, DISTRIBUTION ou E-BUSINESS



## UNE ÂME DE MANAGER



### 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

#### ALTERNANCE

Salarié(e)  
Rémunération sous contrat de professionnalisation (entre 55 et 100% du SMIC)  
Formation financée par l'OPCA de l'employeur

### LES DÉTAILS

- 2 années d'études
- Format 2 jours école/3 jours en entreprise
- Format 1 semaine école / 2 semaines en entreprise

### 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)




## BTS MCO // Management Commercial Opérationnel spécialisation MODE, DISTRIBUTION ou E-BUSINESS

### 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 MUC 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 des modules d'enseignements supplémentaires pour lui donner une valeur ajoutée en tenant compte des secteurs d'activités porteurs en France.

# LE BTS MCO

BTS MCO // Management Commercial Opérationnel  
spécialisation MODE, DISTRIBUTION ou E-BUSINESS

Le BTS MCO (ex BTS MUC) est la formation commerciale post-bac la plus suivie en France.

Les étudiants apprécient la pluralité des matières au programme et les expériences de terrain qui permettent d'obtenir des compétences professionnelles complètes.

Chaque année, de nombreux étudiants, détenteurs au minimum du baccalauréat, s'orientent vers le BTS MCO afin de se former aux métiers du commerce et au management.

TOTEM vous propose d'acquérir une plus-value et vous spécialise pendant ces 2 années.  
Grâce à ce choix de parcours unique, nous vous accompagnons dans votre réussite professionnelle post-études.

**SPÉCIALISATION MODE**



**SPÉCIALISATION DISTRIBUTION**



**SPÉCIALISATION E-BUSINESS**



## SPÉCIALISATION MODE

### FOCUS MARCHÉ

Sur un marché mondial où la concurrence est vive, les enseignes de prêt-à-porter ou de luxe se livrent une lutte acharnée.

En plus des vendeurs qui sont sur le terrain dans les boutiques de prêt-à-porter, elles offrent donc de beaux postes aux jeunes diplômés aux sièges des entreprises.

### LE PROGRAMME

- L'histoire de la mode
- Les tendances (salon Who's Next), les influenceurs
- Les connaissances techniques : les matières, les coupes
- La morphologie & colorimétrie
- Le visual merchandising
- Les différents acteurs de la distribution textile

## SPÉCIALISATION DISTRIBUTION

### FOCUS MARCHÉ

Si le commerce représente déjà 3 millions d'emplois en France, la distribution sera, selon les prévisions, le secteur le plus créateur d'emplois en France d'ici 2030. Soutenue par un contexte économique favorable depuis le début de l'année 2017, la dynamique de recrutement sur l'ensemble de la distribution connaît des perspectives peu rencontrées depuis plusieurs années.

### LE PROGRAMME

- L'histoire de la distribution en France
- La cadre juridique, légal, les différents métiers, les carrières dans la distribution
- Les différents canaux et circuits de distribution
- Le commerce de détail
- La grande distribution : GSA et GSS
- Les tendances de la distribution
- Le merchandising et la gestion de linéaire

## SPÉCIALISATION E-BUSINESS

### FOCUS MARCHÉ

Le e-commerce évolue, devient multicanal et point de fusion entre les espaces de vente physique et les plateformes digitales. Le collaborateur commercial doit désormais intégrer les stratégies e-commerce efficaces, générer du trafic sur le site internet de son entreprise, développer les ventes en ligne et soigner la qualité de la relation client.

### LE PROGRAMME

- La veille marketing
- La découverte des outils du web
- Les réseaux sociaux, le community management
- Les influenceurs
- Le développement du e-commerce
- Les comportements d'achats sur internet
- Le e-merchandising