

# PROGRAMME DÉTAILLÉ – BTS MCO INITIAL



BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL  
parcours ENTREPREUNARIAT *Et si je créais ma boîte ?*



- Les agents économiques, leurs rôles
- Le rôle du marché et son fonctionnement
- La concurrence
- Le rôle des banques et du marché financier
- Le rôle de l'Etat et ses limites
- La croissance, l'inflation, le chômage
- Les politiques économiques, conjoncturelles et structurelles
- Le cadre Européen
- Les facteurs de production, la chaine de valeur
- L'évolution des modèles économiques
- Le marché du travail et les politiques d'emploi



- Les différents contrats, les types de risques
- Le Contrat de vente électronique
- Le rôle du droit dans la régulation
- Le droit à la concurrence
- Le droit de la propriété industrielle
- Les structures juridiques
- Le rôle de la CNIL
- Protection des actifs et protection des personnes
- Les différentes sources du droit du travail



- Les caractéristiques de l'environnement
- Le rôle de l'innovation
- Logique entrepreneuriale et managériale
- Les styles et niveaux de management
- La RSE
- Le financement de l'entreprise : sources, modes, bilan
- L'organisation de travail
- La GPEC : Gestion prévisionnelle emplois et compétences
- Les conditions de travail
- Les choix stratégiques de l'entreprise : DAS, Croissance....



- Appréhender et réaliser un message écrit
- Synthétiser des informations
- Développer une argumentation
- Communiquer oralement : sujet et structure interne du message



- Communication orale et écrite : téléphone et face à face
- Rédiger des documents (commerciaux, des notes...)
- Préparer des supports de communication
- Rédiger une synthèse d'informations
- Compréhension de l'oral et de l'écrit

# PROGRAMME DÉTAILLÉ – BTS MCO INITIAL

**BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL**  
parcours ENTREPREUNARIAT *Et si je créais ma boîte ?*



**BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL**  
parcours ENTREPREUNARIAT *Et si je créais ma boîte ?*



## RELATION CLIENT

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



## ANIMATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

- Élaboration et adaptation continue de l'offre de produits et de services
- 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 sur l'unité commerciale
- Conception et mise en œuvre de la communication externe de l'unité commerciale
- Analyse et suivi de l'action commerciale



## GESTION

- Fixation des objectifs commerciaux
- Gestion des approvisionnements et suivi des achats
- Gestion des 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 œuvre du reporting



## 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



## PARCOURS

*Et si je créais ma boîte ?*

- 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
- Découvrir les nouvelles tendances & concepts