

Management Commercial Opérationnel

Diplôme d'État - valide 120 ECTS

ALTERNANCE



spécialisation
au choix

- **MODE**
- **E-BUSINESS**

LES *Métiers visés*

Responsable Adjoint.e

Merchandiser

Conseiller.e Vendeur.se

Chef.fe de Rayon

Animateur.trice de Vente

OBJECTIFS

- 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



RIEN QUE POUR VOUS

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- Des formateurs / consultants issus du terrain
- Des formateurs natifs de la langue enseignée
- Une ingénierie de formation en perpétuelle évolution

ENVIRONNEMENT MATÉRIEL

- Intranet WHAT'S ON
- Prêt de matériel informatique
- Mise à disposition de la presse quotidienne
- Pack Office 365 offert
- Nouveau campus, nouveaux locaux !

LE *Diplôme*

BTS Management Commercial Opérationnel

Diplôme d'État niveau 5 - Brevet de technicien supérieur
Code RNCP 34031 / Arrêté du 15/10/2018 - J.O. du 07/11/2018



LE *Rythme*

STATUT ALTERNANCE 2 jours à l'école / 3 jours en entreprise

DURÉE DE LA FORMATION 2 ans / 1140 heures de formation

RENTÉE Intégration en septembre

L' *Admission*

PRÉ-REQUIS BACCALAURÉAT validé

CANDIDATURE

- Dossier de candidature à compléter
- Prise de rendez-vous par téléphone 02 99 59 13 10 ou via le site web
- Entretien individuel de motivation
- Réception des résultats d'admission suite à l'entretien / **sous 48 à 72h**

L' *Accessibilité*

Formation accessible aux personnes en situation de handicap
- une évaluation des besoins sera réalisée afin d'étudier la faisabilité du projet

LES *Poursuites d'études*

→ **BAC +3** Bachelor RDC Responsable du Développement Commercial
ouverture à l'international

→ **BAC +3** Bachelor RCMD Responsable Commercial Marketing Digital

LE *Financement*

- Statut salarié(e)
- Rémunération sous contrat de professionnalisation ou d'apprentissage
- Formation financée par l'OPCO de l'employeur

Programme

MATIÈRES générales

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

- RELATION CLIENT, VENTE ET CONSEIL
vente, conseil, suivi de la relation client, fidélisation, développement de la clientèle ...

- ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE
merchandising, promotions et animation, communication, ...

- GESTION OPÉRATIONNELLE
objectifs commerciaux, achats, stocks, budgets, risques, investissement, performances, reporting, ...

- MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE
plannification des tâches, plannings, recrutement, intégration, animation, ...

- **spécialisation** MODE *histoire de la mode, tendances, morphologie, visuel merchandising, les acteurs de la distribution textile, ...*

- **spécialisation** E-BUSINESS *création de site web, les réseaux sociaux, les influenceurs, le e-commerce, le e-merchandising, ...*

MATIÈRES professionnelles

Examens

ÉPREUVE	DURÉE ET MODE	COEFFICIENT
Culture économique, juridique et managériale	4 heures // Épreuve écrite	3
Culture Générale et Expression	4 heures // Épreuve écrite	3
Langue vivante étrangère	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 + 30 minutes // Épreuve orale	3
Gestion opérationnelle	3 heures // Épreuve écrite	3
Management de l'équipe commerciale	2 heures 30 minutes // Épreuve écrite	3

+ Les plus Totem



Le BTS MCO 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. TOTEM vous propose d'acquérir une plus-value et vous spécialise pendant ces 2 années. Grâce à ce choix de parcours unique, vous vous démarquez et assurez votre réussite professionnelle.