

# BTS MCO

## Management Commercial Opérationnel

Diplôme d'État - valide 120 ECTS

**ALTERNANCE**



**Spécialisation MODE ou E-BUSINESS**



### Métiers Visés

Responsable Adjoint.e

Merchandiser

Conseillèr.e Vendeur.se

Chef.fe de Rayon

### 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



LE *diplôme*

**BAC+2**

### BTS Management Commercial Opérationnel

Diplôme d'État et inscrit au RNCP 34031 au niveau 5 par arrêté ministériel du 15/10/2018 publié au J.O du 07/11/2018



LE *rythme*

**DURÉE**

**Alternance : 2 jours à l'école / 3 jours en entreprise**



L' *admission*

**RENTRÉE**

**Intégration en septembre**

**PRÉ-REQUIS** **Baccalauréat ou titre de niveau 4 validé**

**CANDIDATURE** sur [www.totemformation.fr](http://www.totemformation.fr)



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 CGC** Chargé.e de Gestion Commerciale

**BAC +3 Bachelor CDRH** Chargé.e du Développement en Ressources Humaines

**BAC +3 Bachelor CPEB** Chef.fe de Projet E-Business



LE *financement*

**EN ALTERNANCE :**

- Statut salarié.e/apprenti.e

- Rémunération sous contrat de professionnalisation ou d'apprentissage

- Formation financée par l'OPCO de l'employeur, gratuit pour l'étudiant

ALTERNANCE

+ Spécialisation MODE ou E-BUSINESS

## MATIÈRES GÉNÉRALES

- CEJM Culture Économique, Juridique & Managériale
- CGE Culture Générale & Expression
- Anglais LV1

Programme

## MATIÈRES PROFESSIONNELLES

## Relation Client, Vente &amp; Conseil

vente, conseil, suivi de la relation client, fidélisation, développement de la clientèle, marketing ...

## Animation &amp; Dynamisation de l'offre commerciale

merchandising, promotion et animation, communication, ...

## Management de l'équipe commerciale

planification des tâches, plannings, recrutement, intégration, animation, ...

## Gestion Opérationnelle

objectifs commerciaux, achats, stocks, budgets, risques, investissement, performances, reporting, ...



## Spécialisation MODE ou E-BUSINESS

## MODE

histoire de la mode, tendances, morphologie, merchandising, analyse défilés, colorimétrie, ...



OU

## E-BUSINESS

création de site web, réseaux sociaux, influenceurs, e-commerce, e-merchandising, ...



 Speaking  
e-learning en anglais

TEST

## LES examens

3 BTS Blancs sur les deux années permettant de vous préparer à :  
l'examen national piloté par le ministère de l'Éducation Nationale en fin de deuxième année de BTS



un suivi individuel et adapté à votre profil



une professionnalisation de votre parcours



l'expérience étudiante au cœur de nos priorités



une proximité avec vos formateurs &amp; l'équipe



des formateurs experts dans leur domaine



une école flambant neuve : salles de cours équipées, espaces de coworking pour les travaux de groupes, BDE, parking pour les étudiants, restauration à proximité.