

BTS Management Commercial Opérationnel

agefa
PME
LES JEUNES D'AUJOURD'HUI
LES ENTREPRISES DE DEMAIN
ILE-DE-FRANCE



MINISTÈRE
DE L'ÉDUCATION NATIONALE,
DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR
ET DE LA RECHERCHE

îledeFrance

Inscription sur www.agefa.org/cfa-idf (rubrique jeunes)

120
crédits
ECTS

Conditions d'admission

Être **titulaire** du baccalauréat.

Rythme alternance

Majoritairement **3 jours en entreprise / 2 jours de cours** sur une durée de **2 ans**.

Programme

- Culture générale et expression,
- Langue vivante étrangère,
- Culture économique, juridique et managériale,
- Développement de la relation client et vente conseil,
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale,
- Gestion opérationnelle,
- Management de l'équipe commerciale.

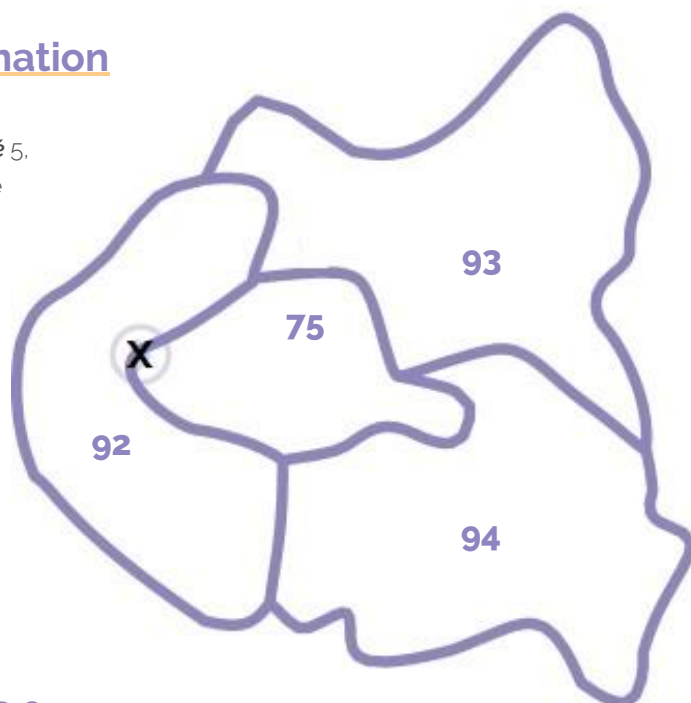
Vous aimez le contact avec les gens et aimez manager,
Le BTS MCO en apprentissage est fait pour vous ...

Présentation

La mission du BTS Management Commercial Opérationnel est de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Vous serez capable de gérer une relation client et d'assurer la gestion opérationnelle d'une unité commerciale (physique ou en ligne) et bien sûr de manager une équipe commerciale.

Lieux de formation

- X** *Lycée Paul Painlevé* 5,
rue de la Montagne
92400 Courbevoie



Accompagnement individuel

Ateliers thématiques :

Production **CV**.

- Organisation de la **recherche de contrat d'apprentissage**.
- Simulations d'**entretiens**.

Après le BTS ?

Poursuites d'études envisageables...

- En licence professionnelle.
- En école de commerce et de gestion.
- En IUP (Institut Universitaire Professionnalisé).

...ou postes potentiels.

- Second de rayon, assistant chef de rayon.
- Animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, délégué commercial, vendeur.
- Télévendeur, téléconseiller.
- Chargé d'accueil, chargé de l'administration commerciale.

CFA AGEFA PME IDF
www.agefa.org/cfa-idf

➤ **L'apprenti(e)** est un salarié à part entière de l'entreprise. Il perçoit un salaire et suit un rythme alterné : Entreprise / Centre de formation.

Il travaille sous la responsabilité d'un maître d'apprentissage qui lui confie des missions et valide leur bonne exécution. L'apprenti met directement en pratique les connaissances acquises en centre de formation.

➤ **Le maître d'apprentissage** confie des missions à l'apprenti(e), s'assure de leur bonne réalisation et l'évalue dans la progression de l'acquisition de ses compétences professionnelles. Il transmet des informations, des savoirs et une culture d'entreprise. L'enseignant référent est à sa disposition pour faire un point régulier sur le degré d'acquisition de l'apprenti(e) et le soutenir dans les éventuelles difficultés qu'il pourrait rencontrer.

Les missions de l'apprenti(e)

ACTIVITÉS	MISSIONS
Management de l'équipe commerciale	<ul style="list-style-type: none"> › Management de l'équipe commerciale. › Gestion de l'unité commerciale. › Gestion de projet.
Développement de la relation client et vente conseil	<ul style="list-style-type: none"> › Vente. › Développement de la relation de service. › Fidélisation et création de trafic de clientèle vers l'unité commerciale.
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	<ul style="list-style-type: none"> › Participation à l'élaboration de l'offre de produits et de services. › Mise à disposition de l'offre de produits et de services, digitalisation. › Animation de l'offre de produits et de services.
Gestion opérationnelle	<ul style="list-style-type: none"> › Organisation de l'information commerciale et de sa circulation. › Recherche et exploitation de l'information commerciale pour la décision. › Contribution à la qualité du système d'information.

Progression générale de l'apprenti(e)

