



BREVET TECHNICIEN SUPERIEUR MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

PRÉSENTATION DE LA FORMATION

Le BTS Management Commercial Opérationnel s'adresse aux étudiants souhaitant s'orienter dans les études de commerce, de gestion et de management. Le titulaire du BTS MCO possède un esprit managérial et doit savoir gérer une équipe. Le technicien de management commercial opérationnel dirige son équipe afin d'atteindre des objectifs.

DEBOUCHÉS

- Conseiller.ère de vente et de services ;
- Vendeur.se / Conseiller.e ;
- Chargé.e de clientèle ;
- Vendeur.se / Conseiller.e E-commerce ;
- Manager.euse d'une unité commerciale.

Le/la diplômé.e du BTS MCO peut ensuite évoluer vers des fonctions d'encadrement ou la poursuite d'études.

RYTHME DE LA FORMATION

Formation en 2 ans de niveau 5.
 Formation accessible en initial ou en alternance.

PRIX DE LA FORMATION

En alternance : Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise.
 En initial : 4 990,00 € par année.

POURSUITE D'ÉTUDES

Accès en Bachelor, licence ou licence professionnelle toutes spécialités.

MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE :

Alternance :



En cours :  En entreprise : 

Initial :



En cours : 

14 semaines de stage alternées obligatoires sur deux ans dont 4 semaines en première année.

CONDITIONS D'ADMISSION

Etre titulaire d'un Baccalauréat ou équivalent.
 Sur dossier, tests de niveau et entretien.
 Toutes nos formations sont accessibles en situation d'un handicap.



Bonus de l'ESC Annecy

- Un partenariat avec une école de langues à Dubaï ;
- Un voyage d'études ;
- Un BDE (Bureau Des Etudiants)



BREVET TECHNICIEN SUPERIEUR MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

Contenu de la formation :

Bloc 1 :

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretenir la relation client

Bloc 2 :

- Elaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Evaluer l'action commerciale

Bloc 3 :

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

Bloc 4 :

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Evaluer les performances de l'équipe commerciale

Matières générales :

Culture générale, langue vivante, CEJM

SYSTÈME D'ÉVALUATION EN COURS

- Contrôle continu sous forme d'études de cas, de QCM et diverses présentations orales sur leurs dossiers d'études ;
- Première année : Contrôles continus et partiels.
- Deuxième année : Contrôles continus, partiels et examen national.

SYSTÈME D'ÉVALUATION EN ENTREPRISE

Livret d'apprentissage remis au tuteur afin d'évaluer les compétences.

SYSTÈME PÉDAGOGIQUE

- Cours théoriques ;
- Ateliers pratique ;
- Conférences et séminaires ;
- Accompagnement individualisé ;
- Immersion professionnelle.

Equipements :

Ordinateurs, plateformes d'échange avec les formateurs, logiciels de spécialité (Ciel, Wordpress, Shopify, etc.).