

BTS MCO - Management commercial opérationnel

Gassin

 Formation éligible au CPF

 Formation réalisable en alternance

Les + de la formation

Les + du Greta du var
Taux de satisfaction : 80%
Taux de réussite : 80%
Taux d'insertion en emploi : 40%
Taux d'interruption en cours de formation : 33.3 %

LA FORMATION

OBJECTIFS

Au terme de sa formation, le titulaire du BTS MCO

- pourra prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale en prenant en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre.
- assurera la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.
- sera capable d'exercer son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel.

Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en oeuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

Une unité commerciale est un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services.

PROGRAMME

Bloc de compétences 1 : développer la relation client et assurer la vente conseil

- Assurer la veille informationnelle et réaliser des études commerciales
- Vendre

- Entretenir la relation client

Bloc de compétences 2 : animer et dynamiser l'offre commerciale

- Élaborer 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
- Évaluer l'action commerciale

Bloc de compétences 3 : assurer la gestion opérationnelle

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

Bloc de compétences 4 : manager l'équipe commerciale

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs (évaluation des besoins en personnel, recrutement et intégration)
- Animer l'équipe commerciale (animation et valorisation de l'équipe)
- Évaluer les performances individuelles et collectives de l'équipe commerciale (individualisation de la formation des membres de l'équipe)

Culture générale et expression

Langue vivante étrangère 1 (niveau B2 du CECRL)

Culture économique, juridique et managériale

- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

Bloc facultatif: langue vivante 2 Niveau B1 du CECRL

Bloc facultatif : parcours de professionnalisation à l'étranger

- Comprendre le cadre de travail et son contexte culturel
- Repérer et mettre en valeur des pratiques professionnelles susceptibles d'enrichir les approches françaises

Bloc facultatif : entrepreneuriat

- 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

VALIDATION(S)

- Diplôme du ministère de l'Éducation nationale et de la Jeunesse de Niveau 5 (BTS)
- + d'informations sur cette certification (RNCP38362, libellé exact du diplôme, nom du certificateur, date d'enregistrement de la certification) en cliquant sur :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38362/>

A QUI S'ADRESSE LA FORMATION ?

PUBLICS

Tous publics

PRÉ-REQUIS

Bac technologique (STMG) ou général ou professionnel ou niveau Bac et 3 ans d'expérience professionnelle.

ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

DATES DE SESSION

du 16 sep 2024 au 30 juin 2026

DIVERS FINANCEMENTS

ALTERNANCE

DURÉE

Durée totale maximale de 1100 heures La durée de la formation est indicative et sera déterminée en fonction de votre profil.

EFFECTIFS

16 personnes

MODALITÉS, ÉQUIPEMENTS ET SUIVI PÉDAGOGIQUES

Modalité d'enseignement

- Formation mixte

Modalités pédagogiques

- Parcours personnalisé
- Cours collectifs

Équipements

- Salle banalisée avec vidéoprojecteur

Modalités de suivi et d'individualisation

Positionnement en amont de l'entrée en formation.

Entretiens, remédiation avec le référent pédagogique et/ou le référent entreprise en cours de formation.

Prise en compte de la satisfaction des bénéficiaires en cours et fin de formation.

Pour les bénéficiaires en situation de handicap : adaptation possible des modalités de formation et de certification, accompagnement par le référent TH du GRETA-CFA.

EXPERTISE DES INTERVENANTS

Enseignants certifiés Éducation Nationale, formateurs Bac +3 avec une expérience significative en formation d'adultes, intervenants professionnels.

Formateurs expérimentés dans l'individualisation des apprentissages.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE CERTIFICATION

Contrôle en cours de formation (CCF)
Épreuves en fin de formation (Évaluation ponctuelle)

FINANCEMENTS

TARIF

Prix total T.T.C : 10065.00 euros

Prix horaire T.T.C : 9.15 euros

Ce tarif est indicatif et non contractuel. Selon votre statut, cette formation peut-être entièrement financée. Nous contacter.

FINANCEMENTS

Session du 16 septembre 2024 au 30 juin 2026

Formation en alternance (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation).

Formation éligible au CPF.

Cette formation en alternance (en contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation) peut être entièrement financée. Elle est ouverte également à d'autres publics et peut-être prise en charge par d'autres partenaires/financeurs. Nous contacter pour plus d'informations.

COMMENT S'INSCRIRE ?

COMMENT S'INSCRIRE ?

Entretien sur rendez-vous.

Test de positionnement sur rendez-vous.

La formation est accessible dans un délai compris en 15 et 45 jours avant le démarrage de la formation selon les financeurs. Veuillez nous contacter.

APRÈS LA FORMATION

Secteurs d'activité: Entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés, unités commerciales d'entreprises

Métiers: Conseiller de vente et de services, conseiller e-commerce, marchandiseur, second de rayon, manager d'un magasin de proximité

COMMODITÉS

Accès personnes en situation de handicap

Lieu accessible aux personnes en situation de handicap.

Les locaux utilisés par le GRETA se situent au rez de chaussée. Si des cours sont proposés à l'étage, un ascenseur peut être utilisé par les personnes à mobilité réduite.

Restauration

Possibilité d'accès au self service de l'établissement pendant les périodes scolaires.

Transport

Varlib

INFORMATIONS PRATIQUES

CONTACTS

Sandrine GAILLARDON - Conseillère en Formation Professionnelle
T. 06 86 98 22 72 | sandrine.gaillardon@ac-nice.fr

Maud THIBAUT - Coordonnatrice - Référent Handicap
T. 04 94 51 85 20 | greta.var-stexupery@ac-nice.fr

LIEU DE FORMATION

Lycée du Golfe de Saint-tropez | 1509 RD 559 | 83580 Gassin

ORGANISME

GRETA du Var

Siège : Lycée Technique Régional Paul Langevin 83514 La Seyne sur Mer Cedex

Accueil public du lundi au vendredi du 09h00 à 12h00 et de 14h00 à 17h00

N° de déclaration d'activité : 9383P000883