

BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)

Type de titre / diplôme

Certification active

Niveau de qualification

5 - Savoirs étendus, spécialisés, factuels et théoriques

Sortie

Bac + 2

Descriptif

Le titulaire du brevet de technicien supérieur Management commercial opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une 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.

Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

Le titulaire du BTS MCO exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel.

Objectif

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser et exploiter des études commerciales
- Vendre dans un contexte omnicanal
- Entretenir la relation client
- 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
- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances
- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale

Modules

- Épreuve / Unité (EU) - 01 Culture générale et expression
- Épreuve / Unité (EU) - 02 Communication en langue vivante étrangère 1 : Compréhension de l'écrit et expression écrite
- Épreuve / Unité (EU) - 03 Communication en langue vivante étrangère 1 : Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction
- Épreuve / Unité (EU) - 04 Culture économique, juridique et managériale
- Épreuve / Unité (EU) - 05 Développement de la relation client et vente conseil
- Épreuve / Unité (EU) - 06 Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Épreuve / Unité (EU) - 07 Gestion opérationnelle
- Épreuve / Unité (EU) - 08 Management de l'équipe commerciale
- Unité facultative / Epreuve facultative (Ufac) - 01 Communication en langue vivante étrangère 2
- Unité facultative / Epreuve facultative (Ufac) - 02 Parcours de professionnalisation à l'étranger
- Unité facultative / Epreuve facultative (Ufac) - 03 Entrepreneuriat
- Unité facultative / Epreuve facultative (Ufac) - 04 Engagement étudiant

Débouchés

Secteurs d'activités :

Le titulaire du BTS Management commercial opérationnel exerce ses activités essentiellement dans :

- des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés,
- des unités commerciales d'entreprises de production,
- des entreprises de commerce électronique,
- des entreprises de prestation de services.
- des associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services.

Ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels.

Type d'emplois accessibles :

Dès l'obtention du BTS :

- Conseiller de vente et de services,
- Vendeur/conseil,
- Vendeur/conseiller e-commerce,
- Chargé de clientèle,
- Chargé du service client,
- Marchandiseur,
- Manageur adjoint,
- Second de rayon,
- Manageur d'une unité commerciale de proximité.

Avec expérience :

- Chef des ventes,
- Chef de rayon,
- Responsable e-commerce,
- Responsable de drive,
- Responsable adjoint,
- Manageur de caisses,
- Manageur de rayon(s),
- Manageur de la relation client,
- Responsable de secteur, de département,
- Manageur d'une unité commerciale.