



BTS MCO

Management Commercial Opérationnel

Option : Création & Développement d'un site e-commerce

Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.

Dans le cadre de cette unité commerciale, le titulaire de ce diplôme remplit les missions suivantes : développer la relation client, animer et dynamiser l'offre commerciale, assurer la gestion opérationnelle et manager l'équipe commerciale.

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.



APTITUDE

PROFIL ET QUALITÉS RECHERCHÉES

Faire preuve d'initiative et d'autonomie
Dynamique
Adaptable et polyvalent
Ecoute, aisance relationnelle



PRÉREQUIS

Etre titulaire de l'un des diplômes suivants :

Baccalauréat général
Baccalauréat technologique
Baccalauréat professionnel

ou d'un diplôme à finalité professionnelle de même niveau 4.



DÉBOUCHÉS

Conseiller de vente et de services
Vendeur conseil / Vendeur conseil e-commerce
Chargé de clientèle
Second de rayon
Manager adjoint
Manager d'une unité commerciale de proximité
Etc...

Licence / Bachelor de niveau 6

MODALITÉS DE RECRUTEMENT ET DÉLAIS D'ACCÈS

Etape 1 : Pré-inscription en ligne sur notre site internet <http://www.providencecholet.com> via le lien YPAREO.
Pour les lycéens, en parallèle de l'inscription en ligne sur YPAREO, compléter la plateforme PARCOURSUP.

Etape 2 : Etude du dossier de candidature par l'UFA CFP La Providence.

Etape 3 : Si dossier retenu : entretien individuel de positionnement.

Etape 4 : Décision de la commission recrutement.

Campagne de recrutement entre janvier et septembre chaque année.

A noter : Cette phase d'inscription est indispensable dans le cadre de toute candidature.





VALIDATION DES BLOCS DE COMPÉTENCES

DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT ET ASSURER LA VENTE CONSEIL

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

ANIMER ET DYNAMISER L'OFFRE COMMERCIALE

- 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

ASSURER LA GESTION OPÉRATIONNELLE

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

MANAGER L'ÉQUIPE COMMERCIALE

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

OBJECTIFS EN QUATRE DOMAINES

Gérer la relation client

Participer à l'élaboration et à la mise en avant de l'offre commerciale

Budgétiser l'activité commerciale

Manager l'équipe commerciale

ACCUEIL DE PERSONNE EN SITUATION DE HANDICAP

La référente handicap en partenariat avec notre démarche d'accompagnement personnalisée, contribue à l'accompagnement des personnes en situation de handicap. Pour toute demande d'information, prendre contact avec l'UFA CFP :

Madame Amélie GODARD au 02 41 75 28 06.

Plus d'information sur notre site internet : <http://www.providencecholet.com>



DURÉE ET ORGANISATION DE LA FORMATION

24 mois de formation / 1350 heures de formation
Début de l'action de formation : septembre.

Rythme d'alternance de 2 jours / 3 jours
→ Planning d'alternance consultable en ligne :
<http://www.providencecholet.com>

Capacité d'accueil : 18 alternants en 1^{ère} année
20 alternants en 2^{ème} année



STATUT ET RÉMUNÉRATION

Statut de l'alternant en formation : salarié
Sous contrat d'apprentissage



TARIF ET FINANCEMENT DE LA FORMATION

Formation gratuite pour l'alternant.
Le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.
Niveau de prise en charge suivant accord de branche.
Plus d'information sur www.francecompetences.fr



MÉTHODES MOBILISÉES

Approche pédagogique en présentiel, distanciel, synchrone et asynchrone.
Webinaire



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Devoirs programmés à l'année
Tests minute
Test de connaissance et de compétences
Mise en situation
BTS blancs
Conseils de classe / Bulletins de notes

CONTACTEZ-NOUS !

UFA CFP LA PROVIDENCE

33 avenue Gustave Ferrié • BP 20646

49306 CHOLET CEDEX

☎ 02 41 75 28 06

cfacfp@providencecholet.com

<http://www.providencecholet.com>

