CODE RNCP - 34031

Dernière mise à jour le 05/07/2023

BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR

BTS MCO - Management Commercial Opérationnel

Cette formation de 2 ans en alternance de niveau BTS - Bac+2 vous prépare aux professions du commerce et de la vente.

Elle vous offre l'opportunité d'exploiter vos compétences en gestion, animation commerciale et communication, en vous mettant en relation avec la clientèle actuelle et potentielle de l'entreprise.

La formation MCO ouvre des portes vers une multitude d'entreprises diversifiées, que ce soit dans les secteurs alimentaires ou spécialisés, et se présente comme un tremplin idéal pour une carrière enrichissante et diversifiée.

Les métiers visés

Suite à l'obtention du BTS vous pourrez travailler comme :

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

PRÉREQUIS
Diplôme de niveau 4 minimum (Baccalauréat)

ALTERNANCE
Sur 2 ans :
3 jours en entreprise ;
2 jours en formation

GROUPE
De 5 à 12 personnes

LIEU
Sup'Alternance Provence
55 avenue du 1er Mai
04100 Manosque

PREREQUIS RELATIONNEL

Dynamisme ; capacité d'organisation ; adaptabilité ; compétences relationnelles ; capacité d'écoute ; persuasivité ; sens du challenge ; aisance à l'oral ; présentation soignée ; maîtrise de l'informatique ; connaissance des outils de marketing direct.

SECTEURS D'ACTIVITES

Le titulaire du BTS MCO peut exercer les secteurs suivants : des secteurs alimentaires ou spécialisés ; unités commerciales d'entreprises de production ; entreprises de commerce électronique ; les entreprises de prestation de services ; des associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services.

DURÉE

1350 h sur 24 mois. Selon les modalités d'évaluation.

- Entrée possible de septembre à décembre.
- Nous consulter pour les prochaines dates de session.
- Variables selon le planning voir Net YPAREO

RYTHME D'ALTERNANCE

- Formation en alternance 40% en centre 60% en entreprise
- Formation par la voie de l'apprentissage et de la professionnalisation.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera en capacité de :

- Développer la relation client et assurer la vente conseil ;
- Animer et dynamiser l'offre commerciale ;
- Assurer la gestion opérationnelle ;
- Manager l'équipe commerciale.

CONTENU DE LA FORMATION

RNCP34031BC01 - Développer la relation client et assurer la vente conseil

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

RNCP34031BC02 - 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

RNCP34031BC03 - Assurer la gestion opérationnelle

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

RNCP34031BC04 - Manager l'équipe commerciale

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

RNCP34031BC05 - Développement culture générale et expression

- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture
- S'adapter à une situation de communication
- Organiser un message oral

RNCP34031BC06 - Développement d'une 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

MODALITÉ D'ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Examen blanc
- Mises en situation Positionnement
- Examen final ponctuel
- Évaluation par l'entreprise
- Mémoire / soutenance

Consultez les modalités d'évaluation sur :
www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34031

VALIDATION PAR BLOCS

Certification totale ou partielle par bloc de compétences pour tous les candidats.

POURSUITE D'ÉTUDES

Au sein de notre établissement :

- BACHELOR - Responsable Développement Commercial
- BACHELOR - Responsable de Distribution Omnicanale

En dehors :

- Licence en économie ou gestion
- Licence pro dans les domaines des RH, de la gestion, du commerce et de la distribution.

POUR ALLER PLUS LOIN

Codes ROME :

- D1401 - Assistanat commercial
- M1705 - Marketing
- D1501 - Animation de vente
- M1704 - Management relation clientèle
- D1506 - Marchandisage
- Code RNCP - 34031

www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34031

PUBLIC VISÉ

Personnes éligibles aux contrats d'alternance :

- Contrat d'apprentissage (max 29 ans ou RQTH, autres cas selon réglementation)
- Contrat de Professionnalisation (inscrits Pole Emploi)
- Salariés en Pro-A
- Personnes en reconversion (nous consulter)

MODALITÉ D'ACCÈS

- Entretien de recrutement
- Test de positionnement
- Étude personnalisée du dossier candidat – CV, lettre de motivation, expériences professionnelles et personnelles.

DÉLAIS D'ACCÈS

- A partir de 90 jours avant le début de formation
- Inscription après le début de formation possible : nous consulter pour positionnement.

TARIFS

- Cout pédagogique prise en charge par l'OPCO dans le cadre d'un contrat d'alternance :
  - Contrat d'apprentissage
  - Contrat de Professionnalisation
  - Pro-A
- Autre dispositif : Nous consulter.
- Une prise en charge partielle des frais annexes de type repas, nuitée, premier équipement peut être sollicitée auprès de l'OPCO dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ;

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES MOBILISÉES

Rythme alterné en centre de formation et entreprise ;

- Positionnement et restitution au Maitre d'Apprentissage ;
- Rencontre Maitre d'Apprentissage/Formateur référent/Représentant légal ;
- Livret de suivi en entreprise et d'apprentissage ;
- Visite en entreprise
- Séances de tutorat/accompagnement individualisé
- Réunions pédagogiques ;
- Formation en présentiel ou en blended learning ;

- Équipe pédagogique pluridisciplinaire disposant de nombreuses années d'expériences dans le métier
- et dans la formation professionnelle ;
- Formation appliquée par une pédagogique active, capitalisation sur les périodes en entreprise et complément en centre de formation, pédagogie par objectif ;
- Méthodes actives : TP, travaux de groupes, exposés, mises en situations, vidéo, visites d'entreprises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Tableau blanc, vidéoprojecteur, salle de classe, vidéos, tableau interactif.

PASSERELLES

Pas de diplôme passerelle.

ÉQUIVALENCES

Aucune.

INTERVENANTS

Des formateurs possédant les compétences et l'expérience nécessaires dans les domaines de la formation visée.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Notre structure s'est engagée dans la mise en œuvre d'une politique d'accueil et d'inclusion des personnes en situation de handicap en formation.
Vous êtes en situation de handicap merci de contacter notre référent handicap: referenthandicap@digne.cci.fr

MIXITÉ

Toutes nos formations sont accessibles à tous et toutes, sans discrimination de sexe ou d'origine.

LIEU DE FORMATION

Sup'Alternance Provence
55 Av. du 1er Mai
04100 Manosque
Google Map : https://g.page/sup-alternance-provence

DATES & HORAIRES

09h00 à 12h00 et de 13h00 à 17h00.

INDICATEURS DE PERFORMANCE DE CETTE FORMATION

Consulter nos indicateurs sur notre site internet :
www.supalternanceprovence.fr

PERSONNE À CONTACTER

Cyrille DAVENET - Chargé des relations entreprises
c.davenet@digne.cci.fr
04 92 70 75 25