



BTS

Management Commercial Opérationnel (MCO)

BAC +2 (NIVEAU 5)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Prendre en charge la relation client dans sa globalité
- Animer et dynamiser l'offre
- Manager son équipe commerciale et appréhender la relation client par de nouveaux canaux : sites web, applications et réseaux sociaux
- Assurer la gestion opérationnelle de l'unité commerciale

PRÉ-REQUIS

BAC (niveau 4)

PUBLIC VISÉ

Tout public

ALTERNANCE

Contrat d'apprentissage
Contrat de professionnalisation
Finançable et rémunérée
(selon critères d'éligibilité)

Rythme d'alternance :
différent selon le centre choisi

AUTRES POSSIBILITES

Statut Etudiant
VAE (*Validation des Acquis de l'Expérience*)
CPF (*Compte Personnel de Formation*)
PTP (*Projet de Transition Professionnelle*)
Pro-A (*Reconversion ou promotion par alternance*)
...

Nous contacter pour plus d'informations

MODALITÉ PÉDAGOGIQUE

Mix-learning

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluations ponctuelles en cours de formation
Evaluation finale (*jury / examen / dossier professionnel...*)

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Plateforme e-learning
Jeux de rôle
Face-à-face pédagogique

MODALITÉS D'ACCÈS

Dossier d'inscription
Entretien

DÉLAI D'ACCÈS

Entrées / sorties permanentes

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

LES + DE LA FORMATION

Des équipes pluridisciplinaires disponibles pour un accompagnement personnalisé
Des ressources et supports accessibles tout au long du parcours de formation

RNCP38362

BTS - Management Commercial Opérationnel

Date de début de validité :

01/01/2024

Document généré le 02/07/2024

Retrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr



87,43%

DE REUSSITE AUX EXAMENS

89,31%

DE TAUX DE SATISFACTION

**PROGRAMME DE LA FORMATION** (*blocs de compétences professionnelles*)**Bloc 1 - Développement de la relation client et vente conseil**

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Entretenir la relation client
- Vendre dans un contexte omnicanal

Bloc 2 - Animation, dynamisation de l'offre commerciale

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

Bloc 3 - Gestion opérationnelle

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

Bloc 4 - Management de l'équipe commerciale

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

MÉTIERS ET DÉBOUCHÉS

Conseiller de vente et de services
Chargé du service client
Manager adjoint

POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

Titre - Responsable de la Distribution Omnicanale
(RDO - BAC+3)
Titre - Responsable du Développement Commercial
(RDC - BAC+3)

CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOS CENTRES DE :**AULNOY-LEZ-VALENCIENNES** 03.27.51.35.15**BEAUVAIS** 03.44.79.80.26**BOULOGNE-SUR-MER** 03.21.83.66.26**COQUELLES** 03.21.96.43.48**LAON** 03.23.27.00.10**LENS** 03.21.79.42.42**NOGENT-SUR-OISE** 03.44.55.99.00**ROUBAIX** 03.20.24.23.23**SAINT-OMER** 03.21.93.78.45