



BTS

# Management Commercial Opérationnel (MCO)

NIVEAU 5 (BAC+2 ET ÉQUIVALENTS) EN 2 ANS



## 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

Niveau 4 (BAC et équivalents)

## 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

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Mix Learning

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

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

## MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

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

## 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

**87,43%**

DE REUSSITE AUX  
EXAMENS

**89,31%**

DE TAUX DE SATISFACTION  
LAHO FORMATION

Retrouvez toutes les informations sur  
**laho-formation.fr**



## INFORMATIONS LÉGALES



Date de début de validité

01/01/2024

Certificateur(s)



RNCP38362 : BTS - Management Commercial Opérationnel

## PROGRAMME DE LA FORMATION (détail des blocs de compétences "enseignement professionnel" uniquement)

**Bloc 1 - Développement de la relation client et vente conseil**

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Entretien de 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

**Enseignement général :**

- Culture générale et expression
- Anglais
- Culture économique, juridique et managériale
- Entrepreneurat

## 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

