



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

