

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Le BTS Management Commercial Opérationnel vous permet d'acquérir des compétences dans les domaines de la relation client, du management et de la vente.

Il a pour but de former des commerciaux au développement et à la gestion d'unités commerciales, mais aussi à la gestion des équipes avec un enseignement axé sur le management.

Le titulaire assure :

- le développement de la relation client, vente et conseil (collecte, analyse, exploitation de l'offre commerciale ; suivi de la relation client)
- l'animation et le dynamisation de l'offre (élaboration et adaptation de l'offre de produits et services ; agencement de l'espace de vente conception ; mise en place de la communication)
- la gestion opérationnelle (gestion des stocks ; fixation des objectifs ; gestion des approvisionnements, analyse des performances)
- le management de l'équipe commerciale (évaluation des besoins en personnel ; répartition des tâches ; réalisation des plannings ; recrutement et intégration ; animation et valorisation de l'équipe)

Les débouchés

Le technicien supérieur exerce ses activités en autonomie, essentiellement en entreprise de distribution de secteur spécialisé, en unité commerciale d'entreprise de production ou en société de prestation de services.

- dès l'obtention du BTS : chef de rayon, conseiller de vente et de services, vendeur/conseil, conseiller e-commerce, chargé de service client, marchandiseur, adjoint de manager
- avec de l'expérience : chef des ventes, responsable e-commerce, responsable de drive, manager des caisses ou des rayons, manager de la relation client, responsable de secteur, manager

Les structures d'accueil de l'alternant

Il s'agit de boutiques, commerces, sites internet marchands, grande distribution (spécialisée ou non), services commerciaux d'entreprises, situés à Montpellier ou dans sa périphérie. Les missions confiées sont concrètes, en relation avec les objectifs de la formation et les modalités d'examen, par exemple :

- Organiser des opérations commerciales et marketing (soldes, animation des ventes, élaboration d'un programme de fidélité, lancement d'un nouveau produit)
- Démarcher / contacter les prospects et clients (phoning)
- Suivre des commandes, le SAV
- Animer le linéaire, optimiser la surface de vente (merchandising)
- Réaliser une enquête de satisfaction
- Participer et éventuellement animer les réunions d'équipe
- Gérer les plannings du personnel, former de nouveaux membres
- Gérer les stocks, les livraisons / commandes / approvisionnements
- Rechercher de nouveaux fournisseurs



ENSEIGNEMENTS

DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL	226 H
ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE	190 H
CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE	154 H
GESTION OPÉRATIONNELLE	154 H
MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE	154 H
LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE	101 H
CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION	101 H



Admissions

BAC général : 34%
BAC STMG : 26%
BAC Pro : 15%



Taux de réussite

Académie de Montpellier :
2018 : 93% (244/263 présents)

ET APRÈS ?

L'objectif du BTS MCO reste l'insertion professionnelle, mais la poursuite d'études est envisageable vers :

- Bachelor in International Management
- Licence Gestion
- Licence pro Commerce spé management gestion commerciale
- Ecole de gestion et de commerce (EGC) : Responsable en marketing, commercialisation et gestion

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS



CONTACT :

Voir en page 2 selon le campus choisi.