



# BTS Management Commercial Opérationnel

## OBJECTIFS

- ✓ Valider le Brevet de Technicien Supérieur en Management Commercial Opérationnel (Niveau 5)

## PROGRAMME

### ■ Développement de la relation client et vente conseil

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser et exploiter des études commerciales
- Vendre dans un contexte omni canal
- Entretenir la relation client

### ■ Animation, dynamisation de l'offre commerciale, entrepreneuriat

- Elaborer 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
- Evaluer l'action commerciale

### ■ Gestion opérationnelle

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

### ■ Management de l'équipe commerciale

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

### ■ Culture générale et expression

- Genres et types de textes
- Lecture de l'image
- Lecture analytique
- Techniques de l'écriture personnelle
- Techniques de la synthèse de documents
- Etude de thèmes culturels intégrés au programme annuel (B.O)

### ■ Anglais

- Réactiver et Acquérir du vocabulaire élémentaire et du vocabulaire propre à la profession
- Comprendre et produire des écrits culturels et professionnels
- Développer des compétences orales dans une langue de communication générale

### ■ Culture économique, juridique et managériale

- L'intégration de l'entreprise dans son environnement
- La régulation de l'activité économique
- L'organisation de l'activité de l'entreprise
- L'impact du numérique sur la vie de l'entreprise
- Les mutations du travail
- Les choix stratégiques de l'entreprise

### ■ Heures de pilotage et entraînement à l'examen

## MODALITES PEDAGOGIQUES

Formation en présentiel réalisée dans le cadre d'une alternance : centre de formation / entreprise

## MODALITES D'EVALUATION

Evaluations ponctuelles et examens blancs en cours de formation  
Selon référentiel de l'examen, validation de contenus en CCF  
Passage de l'examen du BTS à l'issue de la formation

## PUBLIC

Jeunes âgés de 16 à 29 ans souhaitant compléter leur formation initiale dans le cadre de l'alternance  
Demandeurs d'emploi, salariés, particuliers, dans le cadre de la formation continue

## PRE-REQUIS

Etre titulaire d'un baccalauréat ou d'une certification de niveau 4

## MODALITES DE FINANCEMENT

Financement par les opérateurs de compétences dans le cadre d'un contrat en alternance  
Financement sur fonds propres possible

## DUREE

2 ans  
1 350h – Contrat d'apprentissage  
1 150h – Contrat de professionnalisation

## DELAIS D'ACCES

La signature du contrat d'alternance permet le démarrage de la formation sans délai  
Démarrage de la formation chaque année en septembre

## TARIF

Gratuit pour les alternants  
Tarif adapté selon les modalités pédagogiques pour la formation continue

## INTERVENANTS

Formateurs professionnels et intervenants spécialisés

## VALIDATION

Passage de l'examen du BTS Management commercial opérationnel à l'issue de la formation

## DATE ET LIEU

Nous consulter pour connaître les dates de formation  
Formation proposée au centre de formation :  
Saint-Charles Formation  
3 Rue Général Giraud, 71100 Chalon-sur-Saône

## ACCESSIBILITE :

Toutes les formations SB sont accessibles aux personnes en situation de handicap

## CONTACTS

Laetitia PAUGET  
Relation entreprise Sb Formation  
Tel : 03 80 70 12 06  
Mail : [laetitia.pauget@groupe-sb.org](mailto:laetitia.pauget@groupe-sb.org)

### Procédure d'admission à la formation :

Cette formation est accessible dans le cadre d'un contrat d'apprentissage, ou d'un contrat de professionnalisation.

### Les étapes d'inscription sont les suivantes :

1. Dès le 01/02/2021, se préinscrire en ligne à partir de l'adresse :  
**<http://www.sb-formation.fr/portail-sb/>**
2. Participer à un entretien de pré-inscription avec Sb formation
3. Trouver un employeur avec ou sans notre aide
4. Signer un contrat de travail en alternance

**Référent pédagogique :** Murielle LUCAS

### Public en situation de handicap :

Sb Formation vous propose de contacter son référent handicap, qui vous accompagnera dans les différentes démarches visant à faciliter votre accueil en formation

### Possibilité de valider un/ou des blocs de compétences :

Les redoublants ne sont pas tenus de repasser les matières validées lors de l'examen précédent

**Equivalences :** diplôme niveau 5

**Passerelles :** Par le biais des admissions parallèles, poursuite possible en école supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée (écoles du réseau EGC, formations Négoventis ...). Pour intégrer les meilleures écoles de commerce, les épreuves sont *Tremplin, Passerelle, Tage Mage, oraux, écrits...*

### Suites de parcours :

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

### Débouchés :

Le titulaire du **BTS MCO** est opérationnel dès sa sortie d'études. Il peut être employé dans des entreprises de toute taille et de toute sorte : entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés, entreprises de production ou de prestations de services (assurance, banque, immobilier, transport, location, communication), sites internet marchands. Il peut être salarié ou indépendant.

Le plus souvent, il débute par un poste d'assistant. Parmi les exemples de métiers de niveau assistant, citons : vendeur/conseil, chargé de clientèle, chargé de service client, marchandiseur, second de rayon, manager d'une unité commerciale de proximité, etc...

### Valeur ajoutée de Sb Formation :

- Passerelle facilitée de la formation initiale vers l'alternance et de l'alternance vers l'initial
- Formateurs aguerris, et permanents
- Entreprises partenaires qui renouvellent leur confiance en SB année après année