CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
CCI FORMATION
Laval - Saint Nazaire

FAITES LE CHOIX D'UN APPRENTISSAGE
AU CŒUR DES ENTREPRISES



Formation

BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)

Commerce - Marketing - Vente

Objectifs

Les objectifs sont de former le candidat pour qu'il devienne un conseiller de vente généraliste multicanal et à terme un manager d'unité commerciale qui met en œuvre une stratégie commerciale et marketing afin de nouer une relation de proximité avec le client :

- Création et développement d'une relation commerciale multicanale avec le client
- Gestion et animation de l'espace commercial
- Mise en place et suivi d'actions de communication et de promotion internes et externes
- Organisation d'événements et animation d'une communauté de client en présentiel ou sur le web
- Encadrement momentané ou pérenne de personnels de vente
- Respect des règles éthiques et déontologiques

Compétences visées

A l'issue de la formation, le candidat sera capable de :

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Entretenir la relation client
- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial et développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Evaluer l'action commerciale
- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité et analyser les performances
- Organiser le travail de l'équipe commerciale, recruter des collaborateurs, animer l'équipe commerciale et évaluer leur performance

Admission

Formation gratuite et rémunérée pour l'alternant et accessible sous différents statuts : contrats d'apprentissage, de professionnalisation, ou autres dispositifs de la formation professionnelle et continue sous réserve de répondre aux critères d'admissibilité liés à la certification préparée.

Formulez vos vœux sur Parcoursup.

Image not found or type unknown

Prérequis : Bac ou titre de niveau 4 validé. Autres profils, nous consulter

Niveau d'entrée
Bac ou équivalent

Type de formation
Diplôme
Brevet de Technicien Supérieur (BTS)

Durée
24 mois

Niveau de sortie
Niveau 5 - Bac +2

Accessibilité
Accessibilité des publics en situation de handicap, pour toute adaptation, consultez notre page dédiée.
En savoir +

Type de contrat
Contrat d'apprentissage
Contrat de professionnalisation
Pour tout autre profil : consultez-nous

Diplôme obtenu
BTS Management Commercial Opérationnel
Code diplôme : 32031213
Code RNCP : 38362
Certificateur : Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche
Date d'enregistrement : 11/12/2023
Date échéance enregistrement : 31/12/2028
Validation totale ou partielle de la certification

Coût de la formation
Retrouvez plus d'informations sur nos tarifs sur la page "Nous connaitre" du site CCI Formation »

Lieux de formation
Campus Laval - Laval
Campus Laval Rue Léonard de Vinci - CS 36152 53062 LAVAL Cedex 9 (GPS : 53810 CHANGE)

Labellisé LUCIE 26000 RSE Positive
labellucie.com

La liste exhaustive des informations liées au diplôme est accessible sur notre site internet www.cciformation53.fr (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)

CCI Formation Laval - Saint Nazaire
cci53-cfa@mayenne.cci.fr www.cciformation53.fr 02 43 91 49 70

Suivez-nous sur les réseaux sociaux

CCI FORMATION
Laval - Saint Nazaire

Formation

BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)

La formation

1 Programme

Enseignement professionnel :

Vente-Conseil et Développement de la Relation Client

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

Animation et Dynamisation de l'Offre Commerciale

- Élaborer 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

Assurer la gestion Opérationnelle

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

Manager une équipe commerciale

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

Enseignement général :

- Culture générale et expression
- Communication en langue vivante étrangère (anglais)
- Culture économique, juridique et managériale

2 Méthodes pédagogiques

Nos méthodes pédagogiques s'appuient sur le principe de l'alternance des apprentissages, entre le centre de formation, et l'entreprise formatrice. Pour donner du sens aux apprentissages, l'alliance entre apports théoriques et applications pratiques est systématiquement recherchée. L'équipe pédagogique -constituée pour partie de professionnels reconnus dans leur métier - propose des situations d'apprentissages concrètes, variées et professionnalisantes.

3 Évaluation et validation

Modalités d'évaluations intermédiaires et finales

Tout au long du parcours de formation, des évaluations formatives, organisées en centre de formation et en entreprise, permettent de mesurer la progression de chaque apprenant. Des bilans organisés chaque semestre, sont l'occasion de réaliser des synthèses à des étapes clés du parcours.

Les épreuves de validation du diplôme se déroulent en cours et en fin de formation, conformément au règlement d'examen en CCF de ce diplôme. Si le candidat obtient la moyenne générale à l'issue des différentes situations d'évaluation, il valide son diplôme.

Validation des blocs de compétences

En cas d'échec à la certification globale, le candidat peut obtenir la validation partielle de certains blocs de compétences, acquis pour une durée de 5 années

Et après ?

4 Poursuite de formation

Responsable de commerces et de la distribution - NEGOVENTIS
Responsable de Développement Commercial - NEGOVENTIS

Tout diplôme de niveau 6 – Bac +3 dans les domaines de la vente du commerce et du marketing

5 Métiers & entreprises

Les métiers

- Conseiller de vente ou de services
- Vendeur-conseil / Vendeur/conseiller e-commerce
- Chargé de clientèle / Chargé du service client
- Marchandiseur
- Manager adjoint / Second de rayon
- Manager d'unité commerciale de proximité

Les entreprises

- Distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés
- Unités commerciales d'entreprises de production, de commerce électronique, de prestation de services, d'associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits Toutes ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels.

Partenaires

La liste exhaustive des informations liées au diplôme est accessible sur notre site internet www.cciformation53.fr (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)

CCI Formation Laval - Saint Nazaire
cci53-cfa@mayenne.cci.fr www.cciformation53.fr 02 43 91 49 70

Suivez-nous sur les réseaux sociaux