

PROGRAMME DE FORMATION

BTS MCO – MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL EN APPRENTISSAGE

OBJECTIF

Prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou une partie d'une unité commerciale. L'alternance vous permettra de mettre en pratique directement au sein de l'entreprise qui vous emploie et peut être convaincre vos futurs employeurs.

PUBLIC CONCERNE

Toutes personnes rigoureux, méthodique, ordonné, autonome et discret (vous aurez un devoir de réserve par rapport aux informations confidentielles que vous allez gérer), un goût pour les chiffres, de la logique et un esprit critique et d'analyse, une capacité à travailler en équipe et savoir communiquer ainsi qu'une capacité d'adaptation.

PRE-REQUIS

Mathématique, Français, Anglais niveau bac

MODALITES D'ACCES

Avoir une entreprise en contrat d'apprentissage avant la date prévue par le Centre de Formation.

MODALITES

Durée : 2 ans – dont 1100 heures en centre de formation

Date : selon calendrier donner à la signature du contrat

Lieu : **En apprentissage (21 heures en entreprise et 14 heures en centre de formation)**

- Entreprise (selon contrat)
- Centre de formation : CONCEPT FORMATION

METHODES PEDAGOGIQUES

En entreprise : mise en application de la théorie

En centre de formation : apport théorique, des contrôles seront réalisés tout au long de la formation afin de valider les compétences et les connaissances visées.

MOYENS TECHNIQUES

- Salle de formation
- Moyens matériels : vidéo projecteur, tableau et photocopiées, livre de formation, tablette (pris en location)
- Moyens humains : équipes pédagogiques possédant l'expertise, les techniques et la pédagogie adaptés

PROGRAMMES

MATIERES	PROGRAMME ET CONTENU
Culture générale	<ul style="list-style-type: none"> -Respecter les contraintes de la langue écrite -Synthétiser des informations -Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents -Organiser un message oral
Anglais	<ul style="list-style-type: none"> - Exploitation de documentation en anglais (lecture et compréhension) - Préparation d'argumentaire - Etablissement d'un compte rendu de son expérience professionnelle - Compréhension orale et expression écrite
Développement de la relation client et vente conseil	<ul style="list-style-type: none"> -Développement et fidélisation de la clientèle -Suivi de la relation client et de la qualité des services -Vente conseil - Collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	<ul style="list-style-type: none"> -Organisation et développement des performances de l'espace commercial -Elaboration et adaptation continue de l'offre de produits et de services -Evaluation de l'action commerciale -Conception et mise en place de la communication commerciale
Gestion opérationnelle	<ul style="list-style-type: none"> -Gestion des opérations courantes -Prévoir et budgétiser l'activité -Analyse des performances
Management de l'équipe commerciale	<ul style="list-style-type: none"> -Animation et organisation du travail de l'équipe commerciale -Recrutement des collaborateurs -Evaluation des performances de l'équipe commerciale
Culture économique, juridique et managériale	<ul style="list-style-type: none"> - Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée - Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale - Proposer des solutions argumentées en mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales - Etablir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique - Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

FINALITES

Epreuve du **BTS Management Commercial Opérationnel** est attribuée *après examen* (matières avec coefficient). Le candidat est **ADMIS** lorsque la *moyenne des notes est au moins égale à 10*. Il n'existe *pas de notes éliminatoires* mais seulement *une obligation de présence à toutes les épreuves*.

CONTACTS

Tél : 0692 712 021

 : conceptformationpro@gmail.com

 : **SARL CONCEPT FORMATION**