

# BTS Management Commercial Opérationnel

Diplôme de l'Education Nationale

■ Initial    ■ Alternance

**LE BTS Management Commercial Opérationnel prépare les étudiants à prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale mais également la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Le titulaire du BTS MCO assure la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de l'équipe commerciale.**

Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

Le titulaire du BTS MCO exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel.

## Dynamisme du secteur

Les grands magasins, magasins populaires et enseignes de commerce jouent un rôle social fondamental. Ils mettent au cœur de leur action, l'insertion professionnelle des jeunes :

- un jeune sur quatre débute sa carrière professionnelle dans le commerce
- un secteur particulièrement adapté aux dispositifs d'alternance

Le secteur phare de notre société de consommation est sans équivoque celui du commerce et de la grande distribution. Avec plus de 3 millions d'employés (liés plus ou moins directement au commerce), ses embauches de + de 120 000 personnes par an et son expansion au commerce en ligne, il séduit les jeunes

En 2017, l'activité des secteurs commerciaux progresse pour la 3<sup>e</sup> année consécutive. Dans le commerce de gros, les ventes restent toniques (+2,2% en volume après 2,1%) en particulier dans le commerce de biens d'équipement et de produits alimentaires. Dans le commerce de détail, elles sont légèrement moins vigoureuses qu'en 2016. La vente à distance (notamment sur Internet) se développe rapidement et gagne des parts de marché.

Après la 1<sup>ère</sup> crise de la COVID-19, la « e-life », déjà largement amorcée, s'accélère au sein des foyers. Le e-commerce connaît une avancée spectaculaire, les français reviennent « à l'essentiel », la rationalisation de la consommation va se poursuivre.

## Premiers emplois

Vendeur/Vendeuse  
Télévendeur/ Télévendeuse  
Marchandiseur/ Marchandiseuse

## Evolution de carrière

Chef/ Cheffe des ventes  
Chef/ Cheffe de rayon  
Responsable de la promotion des ventes  
Directeur/ Directrice de grande surface

# Programme de formation

## Culture générale et expression

- Communiquer par écrit ou oralement
- S'informer- Se documenter
- Appréhender et réaliser un message
- Apprécier un message ou une situation

## Langue vivante

- Consolider et structurer les compétences fondamentales : comprendre, parler, lire, écrire
- Développer les outils de communication dans la cadre de l'action professionnelle
- Développer les compétences de compréhension et de production orale (textes, journaux, enregistrement, films...)

et écrite (brochures commerciales, presse, site...)

## Développer la relation client et assurer la vente conseil

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

## Animer et dynamiser 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
- Évaluer l'action commerciale

## Assurer la gestion opérationnelle

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

## Manager l'équipe commerciale

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

+ d'infos ?

➔ [www.omega-fi.eu](http://www.omega-fi.eu)