

# BTS

## management commercial opérationnel.



BTS MCO  
en initial ou en alternance.

N° RNCP38362  
Niveau 5 (BAC+ 2)

### devenez.

- manager(euse) de rayon
- responsable de secteur
- responsable adjoint(e)
- chef(fe) de vente
- chargé(e) de clientèle
- conseiller(ère) commercial(e)...



imc

par randstad.

accompagnateur de talents.

## les missions du(de la) manager commercial

- développer la relation client et vente conseil : conseiller et fidéliser la clientèle en proposant des solutions adaptées
- animer et dynamiser l'offre commerciale : mettre en place des actions de merchandising et des promotions pour optimiser les ventes
- assurer la gestion opérationnelle : gérer les stocks, suivre les ventes et analyser les performances pour garantir l'efficacité opérationnelle
- manager l'équipe commerciale : recruter, former et motiver les collaborateurs pour atteindre les objectifs de vente et assurer une expérience client de qualité

## secteurs d'activités

L'évolution du marché crée des opportunités pour les professionnels de la gestion de pme, avec une demande accrue de compétences polyvalentes, de gestion de projets et d'adaptabilités.

Les secteurs d'activités concernés incluent l'administration, le commerce, les services et l'industrie.

Les perspectives de carrière sont variées et prometteuses, offrant des défis stimulants et des possibilités de progression rapide.



## objectifs de la formation

Permettre aux apprenants d'acquérir les compétences professionnelles correspondant aux différents blocs de compétences du référentiel, en vue de l'obtention du diplôme d'État délivré par le ministère certificateur, le ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche.

## pré-requis et aptitudes

- maîtrise des techniques de gestion opérationnelle
- compétences en management et leadership d'équipe
- compétences en animation et dynamisation de l'offre commerciale
- capacité à gérer des relations clients de manière efficace et professionnelle

# enseignement et pédagogie.

Pédagogie active alliant cours et ateliers, travaux de groupe en mode projet, dossiers professionnels à réaliser en autonomie.  
Tous nos formateurs qualifiés sont issus du monde professionnel.

## matières professionnelles

---

bloc 1. développement de la relation client et vente, conseils.

---

bloc 2. animation et dynamisation de l'offre commerciale.

---

bloc 3. gestion opérationnelles : activités relevant du domaine.

---

bloc 4. management de l'équipe commerciale.

---

## enseignements obligatoires

---

ateliers professionnels

---

culture générale et expression

---

culture économique, juridique et managériale

---

langue vivante étrangère

---

## modalités d'évaluations



les modalités d'évaluation suivent les exigences du référentiel du BTS MCO, comprenant :

- épreuves ponctuelles suivant le calendrier national des examens de BTS de la maison des examens,
- épreuves professionnelles (E4, E5, E6),
- évaluations en unités générales (E1, E2 et E3),
- évaluation facultative (EF1, EF2).



# organisation de la formation.



1351

heures de formation minimum



4

blocs de compétences



3

matières générales



24

mois

## en alternance

- contrat de professionnalisation/ contrat d'apprentissage
- 2 jours en présentiel sur le campus de Saint-Denis / 3 jours en entreprise
- coût = gratuit pour les apprentis, pris en charge par OPCO

## en initial

- stage obligatoire de 14 semaines
- coût de la formation : 2900 euros TTC/an

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap.



## inscription.

admissions@imc.randstad.fr  
01 53 32 53 00  
15, rue des gazomètres/  
276, avenue du président Wilson  
93210 Saint-Denis



imc  
par randstad.



imc.randstad.fr

Qualiopi  
processus certifié

parcoursup  
Entrée dans l'enseignement supérieur