

BREVET DE
TECHNICIEN
SUPERIEUR

MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

 Formation en
Alternance

Code Formation
32031209

Code RNCP
34031

 ASFO

Bergevin – Angle des Rues E.
Gène et Gabarre

BP 197

97155 Pointe-à-Pitre

 : 0590. 89. 45. 56

 : 0590. 93. 17. 93

 : contact@cifabasfo.fr

Siret : 439 321 027 00013

APE : 8559A

Déclaration d'existence :

95 97 0112997

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire du BTS MCO doit pouvoir assurer la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale.

Il sait comment manager une équipe, gérer des unités commerciales, physiques ou virtuelles, commercialiser des produits ou services. Il sait répondre aux attentes d'un public varié.

Le diplômé en BTS MCO est un collaborateur polyvalent et opérationnel. Il sait chercher et exploiter l'information pour suivre et développer son activité commerciale.

Le BTS Management Commercial Opérationnel permet donc de devenir responsable d'un groupe de petite taille au sein d'une grande structure, ou bien d'être chef de vente de certains magasins, boutiques ou agences commerciales.

PROFIL ET MISSIONS

Profil requis

- Bonne motivation pour la formation et la vie en entreprise.
- Avoir des compétences dans au moins une langue étrangère.
- S'intéresser au management des entreprises
- Avoir de l'appétence pour argumenter, négocier et valoriser des produits
- Avoir le sens des responsabilités
- Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client
- Disposer d'une appétence pour le conseil client, la mise en avant des produits, l'animation d'une équipe, la valorisation d'un lieu de vente

Missions

Le titulaire du BTS MCO sera en mesure d'accomplir les tâches suivantes :

- Manager une équipe commerciale
- Gérer une unité commerciale
- Développer des relations de service
- Fidéliser et créer des trafics de clientèle vers l'entreprise
- Participer à l'élaboration de l'offre de produits et services
- Animer une offre de produits ou de services
- Organiser l'information commerciale et sa circulation
- Contribuer à la qualité du système d'information

Compétences développées

Au terme de sa formation, l'étudiant doit être en mesure de :

- Management une équipe commerciale
- Animer et dynamiser une offre commerciale



Formation – Examen – Insertion

Unités d'enseignement (UE)	Matières
Enseignements généralistes	<ul style="list-style-type: none"> • Culture Générale et Expression • Expression et culture en langues vivantes étrangères : anglais, espagnol • Culture économique, juridique et managériale
Enseignements techniques ou professionnels	<ul style="list-style-type: none"> • Développement de la relation client et vente conseil • Animation et dynamisation de l'offre commerciale • Gestion opérationnelle • Management de l'équipe commerciale • Entrepreneuriat

Immeuble ASFO

Bergevin

Angle des Rues E. Gène & Gabarre

BP 197

97155 POINTE-A-PITRE

TÉLÉPHONE :

0590. 89 45 56

TÉLÉCOPIE :

0590. 93 17 93

ADRESSE ÉLECTRONIQUE :

contact@cifabasfo.fr

Nous sommes sur le Web !

Retrouvez-nous, à l'adresse :

www.formation-asfo-guadeloupe.fr/

Déroulement des examens

EXAMEN	MODE	DUREE	COEFF
ENSEIGNEMENTS GENERAUX			
Culture générale et expression	Ecrit	4 h	3
Langue vivante étrangère I	Ecrit Oral	2 h 20mn	1,5 1,5
Culture économique, juridique et managériale	Ecrit	4 h	3
ENSEIGNEMENTS TECHNIQUES			
Développement de la relation client et vente conseil	Oral	30 mn	3
Animation et dynamisation de l'Offre commerciale	Oral	30 mn	3
Gestion opérationnelle	Ecrit	3 h	3
Management de l'équipe commerciale	Ecrit	2 h 30	3
Entrepreneuriat	Oral	20 mn	1

Insertion Professionnelle

- animateur des ventes
- directeur adjoint
- attaché commercial
- conseiller commercial
- conseiller en voyage
- chef de rayon
- assistant commercial
- chargé de clientèle
- commercial import-export
- technico-commercial...

Conditions d'admission

- Être titulaire d'un baccalauréat général, technique ou professionnel
- Avoir moins de 30 ans à la signature du contrat d'apprentissage