

# B.T.S. Management Commercial Opérationnel (MCO) en alternance

Le B.T.S, 1<sup>er</sup> étape d'un parcours BACHELOR

 [ltpsully.com](http://ltpsully.com)



**Sully**  
Formation

## L'alternance

Le cursus du BTS MCO en alternance s'effectue en 2 ans.

Vos professeurs seront issus de filières générales et techniques et des formateurs issus du monde de l'entreprise participeront à votre formation.

Vous serez 2 jours en formation et 3 jours en entreprise, Lorsque vous aurez obtenu votre diplôme vous justifierez de 2 ans d'expérience qui peuvent faire la différence sur le marché de l'emploi.

Vous serez, peut-être même embauché directement dans la société dans laquelle vous aurez effectué votre alternance, ou vous pourrez continuer votre alternance pour obtenir en un an un Bachelor (BAC+3).

### Rémunération :

Lorsque vous réalisez une formation en alternance, l'un des principaux avantages, en plus de réaliser une formation professionnelle, est la rémunération.

Elle sera comprise entre 55% et 100% du SMIC (ou du minimum salarial de la branche professionnelle) en fonction de vos diplômes et de votre âge.

## Profil du candidat

- Capacité à organiser et à gérer
- Sens du contact, avoir l'esprit pratique,
- Sens de l'animation d'équipe
- Autonome et créatif
- Etre concret, organisé, actif et enthousiaste,
- Etre capable d'assumer des responsabilités et accepter mobilité et disponibilité.

## Domaines de compétence

Cette formation conduit à une qualification professionnelle dans l'organisation, l'animation et la gestion d'une unité commerciale ; la mise en œuvre et le suivi de projets, les études de marché, la gestion de la relation clients, la communication...

## Postes et fonctions visés

**Dès l'obtention du BTS :** conseiller de vente et de services, vendeur/conseil, vendeur/conseiller e-commerce, chargé de clientèle, chargé du service client, marchandiseur, manager adjoint, second de rayon, manager d'une unité commerciale de proximité.

**Avec expérience :** chef des ventes, chef de rayon, responsable e-commerce, responsable de drive, responsable adjoint, manager de caisses, manager de rayon(s), manager de la relation client responsable de secteur, de département, manager d'une unité commerciale.

## Poursuite des études en alternance

- Admission sur concours en ESC
- **Bachelor Marketing Commerce et Négociation** à l'Institut Supérieur de Commerce et Management de Sully afin de renforcer votre vision Stratégique, Marketing et entrepreneuriale.
- Pour se spécialiser à l'Institut Supérieur de Commerce et Management de Sully:
  - **Bachelor Banque Assurance**
  - **Bachelor Responsable de la Chaîne Logistique**



## Enseignement de spécialité

### Bloc de compétences n° 1

#### Développer la relation client et assurer la vente conseil

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretenir la relation client

### Bloc de compétences n° 2

#### 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

### Bloc de compétences n° 3

#### Assurer la gestion opérationnelle

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

### Bloc de compétences n° 4

#### 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

## Enseignement général

### Culture générale et expression

- Appréhender et réaliser un message écrit.
- Communiquer oralement.

### Langue vivante étrangère 1 Niveau B2

- Compréhension de documents écrits et de l'oral
- Production et interactions écrites et orales

### Culture économique, juridique et managériale

- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée



Informations & préinscriptions

Tél. : 04 91 92 81 94