

B.T.S. Commercial et Opérationnel (MCO)

Le B.T.S, 1^o étape d'un parcours BACHELOR

Sully

Lycée
Technique
Privé



ltpsully.com

Organisation de la formation

Matières /Horaire hebdomadaire	1 ^{er} année	2 ^e année	Coef.
Culture & expression générale	2h	2h	3
LVE	3h	3h	3
Culture économique, juridique et managériale	4h	4h	3
Développement de la relation client et vente-conseil	6h	6h	3
Animation, dynamisation de l'offre commerciale	5h	5h	3
Gestion opérationnelle	4h	4h	3
Management de l'équipe commerciale	4h	4h	3
Stage	14 à 16 sem		

Outils mis à disposition

- Plateforme collaborative de travail – messagerie dédiée aux étudiants
- Entraînement régulier à l'examen (2 partiels annuels + D.S. hebdomadaires)
- Enseignants et intervenants professionnels membres du jury d'examen

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 client, 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.

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
- Être concret, organisé, actif et enthousiaste
- Être capable d'assumer des responsabilités et accepter mobilité et disponibilité

Conditions d'accès

- Être titulaire d'un Baccalauréat
- Formation initiale, statut étudiant
- Étude du dossier scolaire, Bourse du CROUS.

Bloc de compétences 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 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 3 : Assurer la gestion opérationnelle

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

Bloc de compétences 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

La poursuite d'études

- 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.

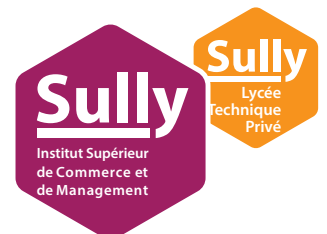
Pour se spécialiser à l'Institut Supérieur de Commerce et Management de Sully

- Bachelor Banque Assurance
- Bachelor responsable de la Chaîne Logistique



**Établissement sous contrat
d'association avec l'état**
www.ltpsully.com

Email : lycée.sully@wanadoo.fr



52 Rue Auguste Blanqui, 13006 Marseille - 04 91 48 27 87