



BAC+ 2 | Alternance & Initial

BTS Management Commercial Opérationnel

Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Une unité commerciale est un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services.

Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre.

Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités 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.

Objectifs de la formation

- Développer la relation client et la vente conseil
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Assurer la gestion opérationnelle
- Manager l'équipe commerciale

Profil

- Sens de l'écoute et du contact client
- Force de conviction et goût du challenge
- Sens de l'organisation
- Capacité d'adaptation

Métiers visés

- Conseiller de ventes
- Chargé de clientèle
- Chargé de service client
- Manageur adjoint
- Responsable e-commerce
- Chef de rayon

Modalités d'admission

- Étude du dossier, tests en ligne et entretien de motivation
- Recherche d'une entreprise d'accueil en alternance ou en stage (soutien du dispositif CARE Coaching et Accompagnement à la Recherche d'Entreprise)

Modalités pédagogiques

- Présentiel et e-learning en appui
- Pédagogie dynamique et interactive
- Nombreux exercices pratiques et projets

Missions en entreprise

- Gérer les plannings de l'équipe commerciale
- Organiser des opérations commerciales sur le point de vente
 - Conseiller les clients
- Élaborer des actions de fidélisation
 - Gérer les achats et les stocks

DIPLÔME



Obtention du BTS

si validation de l'ensemble des unités d'enseignement (blocs de compétences).

Maintien du bénéfice de la validation des unités d'enseignement d'une année à l'autre si obtention d'une note supérieure à 10.

RYTHME



En alternance :

2 jours école / 3 jours entreprise
Contrat en alternance : contrat d'apprentissage ou de professionnalisation de 24 mois

En initial :

stage obligatoire 80 jours minimum sur 2 ans

ADMISSION



Pour candidater,

il faut être en cours d'obtention ou titulaire d'un bac général, technologique ou professionnel ou d'une certification professionnelle de niveau 4.

Candidature sur aforem.fr
Réponse sous 48 heures

ACCESSIBILITÉ



Accessible aux personnes en situation de handicap.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur notre site internet.

POURSUITE D'ÉTUDES



Bachelor Chargé de Développement Commercial et Marketing

Bachelor Ingénieur Commercial

Bachelor Conseiller Financier - Banque Assurances

COÛT DE LA FORMATION



Formation en alternance : gratuit pour l'étudiant

Formation en initial : 4000 euros par an

LE PROGRAMME D'AFOREM

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

Culture économique juridique et managériale

- L'intégration de l'entreprise dans son environnement
- La régulation de l'activité économique
- L'organisation de l'activité de l'entreprise
- L'impact du numérique sur la vie de l'entreprise
- Les mutations au travail
- Les choix stratégiques de l'entreprise

Culture générale et expression

- Communiquer par écrit ou oralement
- S'informer, se documenter
- Appréhender un message, réaliser un message
- Apprécier un message ou une appréciation
- Méthodologie de la synthèse et de la discussion

Anglais

- Compréhension écrite et orale
- Production écrite
- Communication orale
- Communication professionnelle en langue étrangère
- Compte rendu en langue étrangère de l'expérience entreprise

MASTER CLASS

Devenir un manager efficace

Sous forme de projets, de jeux de rôles, de workshops, de conférences... encadrés par un formateur professionnel, vous abordez toutes les clés pour devenir un manager efficace :

- Posture managériale et aptitudes comportementales,
- Qualités et positive attitude,
- Développement personnel et mentoring,
- Intelligence collective et délégation,
- Les méthodes efficaces et l'organisation adaptée,
- Les évolutions : le management d'aujourd'hui et de demain

Modules spécifiques «Initial»

- E-Learning et Digital Learning : Consolider les connaissances métier, révisions BTS individualisées et renfort en anglais
- Atelier coaching : accompagnement à la recherche de stage, personal branding
- Ateliers softskills : aisance orale, atelier d'écriture

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

Développement de la relation client vente conseil

- Le cadre légal et réglementaire de la relation client et de la vente conseil
- Le système d'information commercial
- Les études commerciales
- La zone de chalandise
- La connaissance du client et facteurs d'influence de l'achat
- La vente et le conseil client dans un contexte omnicanal
- Le marketing après-vente et la fidélisation
- Le capital client

Animation et diffusion de l'offre commerciale

- Le cadre économique légal et réglementaire de l'animation et la dynamisation de l'offre
- Le marché
- Les unités commerciales et la diffusion omnicanale
- L'offre de produits et services
- Les relations producteurs/distributeurs
- Le merchandising
- L'animation commerciale et les actions promotionnelles
- La communication de l'unité commerciale

Management de l'équipe commerciale

- Le cadre légal et réglementaire de l'activité
- La planification du travail et l'ordonnancement des tâches
- Le recrutement de l'équipe commerciale
- La communication managériale
- L'animation et la formation de l'équipe commerciale
- La rémunération de l'équipe commerciale
- La gestion des conflits, des risques psycho-sociaux et de crise
- Les performances individuelles et collectives

Gestion opérationnelle

- Le cadre économique, légal et réglementaire des opérations de gestion
- Le cycle d'exploitation
- Les documents commerciaux, les opérations de règlement
- Les stocks et les approvisionnements
- Le financement de l'exploitation
- La trésorerie, le bilan, les budgets, le compte de résultat
- La fixation des prix, les coûts et les marges
- La gestion des risques
- Les méthodes de prévision des ventes
- L'investissement
- Les indicateurs de performance et le reporting

Modalités d'obtention

Examen national piloté par le ministère de l'Éducation Nationale en fin de deuxième année.

Indicateurs de performance

Obtention du diplôme 2021 : 65%
Poursuite d'études 2020 : 57%
Insertion professionnelle à 6 mois 2020 : 78%



Aristide FAICHAUD
BTS Management Commercial
Opérationnel

Après avoir obtenu mon BAC ES, je me suis dirigé vers un BTS MCO en alternance chez AFOREM. Après mon entretien, j'étais certain que l'établissement me correspondait complètement. Malheureusement, le confinement a nettement compliqué mes recherches d'alternance, mais j'ai pu compter sur l'appui quotidien de ma référente AFOREM qui m'a soutenu pour ne pas baisser les bras.

L'école est soucieuse de notre bien-être en classe. Depuis les mesures sanitaires, l'école nous propose des cours en distanciel de qualité et bien gérés techniquement, identiques à des cours en présentiel.