

# BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

## EN ALTERNANCE



## OBJECTIF DU BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

Le titulaire de ce BTS est formé pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...).

Dans ce cadre, il remplit les missions suivantes :

- Management de l'équipe,
- Gestion opérationnelle de l'unité commerciale,
- Gestion de la relation client,
- Animation et dynamisation de l'offre.

En fonction de la taille de l'entreprise, il peut être chef de rayon, directeur adjoint de magasin, animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur-conseil, téléconseiller, responsable e-commerce, responsable d'agence, manageur de caisses, chef des ventes, etc.

## EXTRAIT DU REFERENTIEL DU BTS MCO :

En plus des matières d'enseignement générales (Français, Anglais, économie, droit et management), les apprentis suivent 4 blocs de compétences :

### Bloc de compétences n°1 : Développer la relation client et assurer la vente conseil

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser et exploiter des études commerciales
- Vendre dans un contexte omnicanal
- Entretenir la relation client

### Bloc de compétences 2 : 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
- Evaluer les performances de l'équipe commerciale

UFA SAINT JEAN & LA CROIX

ufa.stjean@gmail.com

25 RUE ANTOINE LECUYER, 02100 SAINT-QUENTIN

03.23.62.34.17