École Nantaise du Développement Durable & de Management

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

BAC+2 ALTERNANCE OU INITIAL

Le titulaire du BTS MCO intervient auprès de la clientèle actuelle et potentielle de l'entreprise. Il maîtrise les techniques essentielles de management opérationnel, de gestion et d'animation commerciale. Il est ainsi un spécialiste des fonctions commerciales et managériales avec pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.

BAC +2

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Assurer l'opérationnalité de tout ou partie d'une unité commerciale
- Gérer la relation client dans sa globalité
- Piloter l'animation et la dynamisation de l'offre
- Manager son équipe commerciale

PROFIL

Goût du challenge
Sens des relations commerciales
Travail en équipe
Aisance relationnelle
Adaptabilité et autonomie
Organisation et rigueur

DIPLÔME PRÉPARÉ

Diplôme d'État - BTS Management Commercial Opérationnel
Arrêté du 15/10/2018 - Publié au J.O. du 07/11/2018

Poursuites d'études possibles :

- À l'ESDM sur validation
- Au sein d'autres établissements selon les pré-requis demandés

Des actions sont organisées en vue de la poursuite d'étude en apprentissage

PÉDAGOGIE

Méthodes :
Enseignement par l'alternance
Partenariat entre apprenants et intervenants
Classes inversées, apprentissage par projet, processus d'enquêtes
Apprentissage par problèmes authentiques
Cours en ligne et apprentissage hybride (présentiel et distanciel) et cours magistral

Moyens humains :
Intervenants spécialisés
Référent handicap

Moyens matériels :
Plateforme pédagogique, ERP
Internet, forum de discussion, blog
Salles de cours équipées et accessibles aux PMR
Salle de coworking

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Conseillèr.e de vente et de services
Chargé.e de clientèle
Responsable adjoint.e
Responsable point de vente

MISSIONS EN ENTREPRISE

Gestion de la relation client
Gestion de l'offre commerciale
Management de l'unité (équilibre d'exploitation, gestion RH)
Développement de l'unité commerciale

PRÉ-REQUIS & MODALITÉS D'ACCÈS

Être titulaire d'un diplôme de niveau 4 validé
(BAC Général, Technologique, Professionnel...)

CANDIDATURE & ADMISSION

Candidature en ligne www.esdm-formation.fr

1) Étude du dossier
2) Entretien individuel
3) Test d'admission
>> *Réponse d'admissibilité sous 15 jours à compter de la date de l'entretien*

Candidature possible jusqu'à la rentrée de septembre.
Au-delà, nous consulter

FORMULES POSSIBLES

Alternance *(contrat d'apprentissage ou de professionnalisation)* **:**
Durée : 24 mois - 1 350H de cours (90% présentiel, 10% distanciel)
Rythme : 2 jours école / 3 jours entreprise
Frais de formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise conformément à la grille tarifaire

Initial :
Durée : 24 mois - 1 350H de cours (90% présentiel, 10% distanciel)
Stage obligatoire de 16 semaines
Rythme : 2 jours école / 3 jours entreprise
Frais de scolarité 4200€/an (paiement en plusieurs fois possible)
(Frais de dossier et accompagnement personnel : inclus)

ACCESSIBILITÉ & PRISE EN CHARGE DU HANDICAP

Accessible aux personnes en situation de handicap
Référente Handicap : Marjorie DIEKMANN, marjorie.diekmann@esdm-formation.fr

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

BAC+2 ALTERNANCE OU INITIAL

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

Culture générale et expression

Appréhender et réaliser un message écrit :

- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture

Communiquer oralement :

- S'adapter à la situation
- Organiser un message oral

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

Anglais

- Communication et compréhension écrite et orale
- Production écrite et orale
- Explication de texte, synthèse

Sensibilisation au développement durable

- Les enjeux du développement durable
- Affaire et éthique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation orale et/ou écrite au cours de la formation (contrôles continus)
- Examens blancs
- Évaluation de la période en entreprise
- Examen final

> Possibilité de valider par bloc de compétences

Programme susceptible d'être modifié - Version Octobre 2023

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

Développement de la relation client et vente conseil

- Garantir la veille informationnelle
- Réaliser et exploiter des études commerciales
- Maîtriser la vente en contexte omnicanal
- Instaurer et entretenir la relation client
- Administration des ventes
- Recherche et choix des fournisseurs
- Suivi des opérations d'achats et d'investissement
- Suivi comptable des opérations avec les clients et les fournisseurs

Animation et dynamisation de l'offre commerciale

- Élaborer et adapter une offre de produits et services en continu
- Mettre en place l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir la communication commerciale
- Évaluer l'action commerciale

Gestion opérationnelle

- Assurer les opérations courantes
- Prévoir et budgéter l'activité
- Analyser les performances commerciales
- Le cadre économique, légal et réglementaire des opérations de gestion
- Les documents commerciaux
- Les opérations de règlement
- Les stocks et les approvisionnements
- Les indicateurs de performance
- La rentabilité de l'activité et le reporting

Management de l'équipe commerciale

- Évaluer les besoins en personnel
- Répartir les tâches
- Réaliser les plannings
- Organiser le travail
- Recruter et intégrer
- Animer et valoriser l'équipe
- Évaluer les performances individuelles et collectives de l'équipe
- Individualiser la formation des membres de l'équipe

parcoursup apprentissage

100% RECYCLÉ

Contact
Service Admissions
et Relations Entreprises
02 72 25 69 80
admissions@esdm-formation.fr

Suivez-nous sur
esdm-formation.fr
02 72 25 69 80

16 rue de la Rainière
44300 Nantes
ESDM - 889 859 659 R.C.S Nantes
Code APE 8559 A - Siret 889 859 658 00011