

BTS MCO

Management Commercial Opérationnel

Diplôme d'État - valide 120 ECTS

INITIAL



Parcours **CRÉATION D'ENTREPRISE**



Métiers Visés

Responsable Adjoint.e

Merchandiser

Conseillèr.e Vendeur.se

Chef.fe de Rayon

Objectifs

- Vendre, conseiller
- Fidéliser le client
- Intégrer l'omnicanalité dans la démarche commerciale
- Mettre en place des actions marketing
- Gérer les stocks et les approvisionnements
- Mettre en avant les produits ou services
- Étudier le marché et la clientèle
- Manager et / ou former les équipes



LE *diplôme*

BAC+2

BTS Management Commercial Opérationnel

Diplôme d'État et inscrit au RNCP 34031 au niveau 5 par arrêté ministériel du 15/10/2018 publié au J.O du 07/11/2018



LE *rythme*

DURÉE

Initial : cours temps plein + périodes de stages
14 semaines sur 2 ans

RENTRÉE

Intégration en septembre



L' *admission*

PRÉ-REQUIS **Baccalauréat ou titre de niveau 4 validé**

CANDIDATURE sur www.totemformation.fr



L' *accessibilité*

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Une évaluation des besoins sera réalisée afin d'étudier la faisabilité du projet



LES *poursuites d'études*

BAC +3 **Bachelor CGC** Chargé.e de Gestion Commerciale
BAC+3 **Bachelor RDAI** Responsable d'Affaires en Immobilier
BAC +3 **Bachelor CPEB** Chef.fe de Projet E-Business
BAC +3 **Bachelor CDRH** Chargé.e du Développement en Ressources Humaines



LE *financement*

EN INITIAL :

- Statut étudiant.e
- 4400€/an. Formation financée par l'étudiant ou par un tiers

INITIAL



parcours CRÉATION D'ENTREPRISE

MATIÈRES GÉNÉRALES

- CEJM Culture Économique, Juridique & Managériale
- CGE Culture Générale & Expression
- Anglais

Programme

MATIÈRES PROFESSIONNELLES

Relation Client, Vente & Conseil

vente, conseil, suivi de la relation client, fidélisation, développement de la clientèle, marketing ...

Animation & Dynamisation de l'offre commerciale

merchandising, promotion et animation, communication, ...

Management de l'équipe commerciale

planification des tâches, plannings, recrutement, intégration, animation, ...

Gestion Opérationnelle

objectifs commerciaux, achats, stocks, budgets, risques, investissement, performances, reporting, ...



parcours CRÉATION D'ENTREPRISE

ENTREPREUNARIAT

DÉCOUVERTE | Analyse et décryptage des nouvelles tendances et concepts

TÉMOIGNAGES | Construction d'un Business Plan

PROJET | Développement d'un concept, d'une idée

Dossier et Oral devant un jury professionnel

accès aux spécialisations **MODE** ou **E-BUSINESS**

 7 Speaking
 e-learning en anglais


 BTS

LES examens

3 BTS Blancs sur les deux années permettant de vous préparer à :
 l'examen national piloté par le ministère de l'Éducation Nationale en fin de deuxième année de BTS



un suivi individuel et adapté à votre profil



une proximité avec vos formateurs & l'équipe



une professionnalisation de votre parcours



des formateurs experts dans leur domaine



l'expérience étudiante au cœur de nos priorités



une école flambant neuve : salles de cours équipées, espaces de coworking pour les travaux de groupes, BDE, parking pour les étudiants, restauration à proximité.