L'ALTERNANCE AU LYCÉE DES MÉTIERS MAINTENON

EN PARTENARIAT AVEC LE CFA FORMATIONS ET MÉTIERS

Maintenon

FORMATION & MÉTIER
Créateur d'avenir

BTS MCO en Apprentissage

MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

Lycée des métiers

Le titulaire du BTS Management commercial opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle d'une unité commerciale offrant des produits ou des services.

Il prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre.

Le titulaire du BTS MCO exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel quel que soit le type d'organisation (distribution, production, commerce électronique, prestation de service...).

Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.

EMPLOIS CONCERNÉS OU POURSUITE D'ÉTUDES APRÈS LE BTS

Dès l'obtention du BTS :

- Chargé de clientèle
- Conseiller de vente, Manageur Adjoint
- Vendeur/Conseiller E-Commerce
- Chargé du Service Client, Marchandiseur

Avec expérience :

- Chef des ventes, Chef de rayon
- Manageur
- Responsable e-commerce
- Responsable adjoint

Possibilité d'intégrer une Licence Professionnelle ou un Bachelor Spécialisé

LYCÉE DES MÉTIERS MAINTENON

10 Boulevard Pasteur 83400 Hyères

Contact Apprentis et Entreprises :
Mail : ginier-ddfpt@coursmaintenon.fr / Tel : 04.94.12.63.63
Relations Publiques Entreprises :
Mail : bde.0830101J@ac-nice.fr / Tel : 07.45.20.18.70

DOMAINES D'ACTIVITÉS

PÔLE 1
Développer la relation client et assurer la vente conseil

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretenir la relation client

PÔLE 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

PÔLE 3
Assurer la gestion opérationnelle

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

PÔLE 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

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

Appréhender et réaliser un message écrit et communiquer oralement

LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE 1

Niveau B2 du CECRL pour les activités langagières suivantes.

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.

BLOC FACULTATIF : LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE 2

PROGRAMME DE FORMATION

- Pré-requis : Être titulaire d'un Baccalauréat
- Durée de la Formation : 2 ans
- Présence en UFA 2 jours par semaine (1350 Heures) et le reste du temps en entreprise.
- Modalités pédagogiques : Apports théoriques concrétisés par des mises en situation, des études de cas et des mises en pratique.
- Face à face pédagogique avec formateurs et professionnels.