



BTS MCO

Management Commercial Opérationnel

Diplôme d'Etat de Niveau 5

Titre délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieur,
de la Recherche et de l'Innovation

Codes NSF 310 et 312, enregistré au RNCP38362.

Groupe ICS est un établissement d'Enseignement Supérieur Technique Privé

• Rentrée en septembre

• En 2 ans en initial ou alternance

• Modules exclusifs ICS : Art Oratoire, PréAO


OBJECTIF DE LA FORMATION

Le titulaire du BTS MCO maîtrise les techniques de management opérationnel, de gestion et d'animation commerciale. Il utilise ses compétences en communication via les technologies digitales ainsi que les outils de traitement de l'information.

Il a également pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle d'une unité commerciale physique ou virtuelle. Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre.

Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en oeuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

LA FORMATION

- Prérequis: **Titulaire du Bac (toute section)**
- Durée de la formation : **2 ans**
(ou 1 an en cas de reconversion professionnelle)
- Stages : **14 semaines en initial**
- Rythme alternance : **2 jours formation/3 jours entreprise**
- Début de session : **septembre**
- Modalités d'inscription : **entretien et dossier scolaire**
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap 

VALIDATION ET METHODES

- **Validation du diplôme** : épreuves ponctuelles devant un Jury d'Examen en fin de 2^{ème} année.
- **Méthodes mobilisées** : contrôle de l'assimilation des connaissances par les enseignants :
1 DST par semaine + 4 BTS Blancs sur 2 ans

QUALITES REQUISES

- Aptitude pour le relationnel et la négociation
- Capacité d'écoute • Qualité d'organisation
- Esprit d'équipe • Dynamisme • Goût des chiffres

Campus de
VERSAILLES

01.39.50.14.20

emma.abdat@groupe-ics.fr

Campus de
SAINT-MAUR

06.43.89.10.98

marie.chancibot@groupe-ics.fr

rejoignez-nous !





BTS MCO

BLOC DE COMPETENCES (1350 heures de formation)

01. DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT ET ASSURER LA VENTE CONSEIL

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

02. ANIMER ET DYNAMISER L'OFFRE COMMERCIALE

- Élaborer et adapter 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

03. ASSURER LA GESTION OPÉRATIONNELLE

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

04. 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

05. DÉVELOPPER LA CULTURE GÉNÉRALE ET L'EXPRESSION ÉCRITE

- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- S'adapter à une situation de communication
- Organiser un message oral
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés à la lecture

06. DÉVELOPPER UNE CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGERIALE

- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
- Exploiter l'information économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Établir un diagnostic préparant une prise de décision stratégique
- Exposer analyses et propositions de manière argumentée

MATIERES ENSEIGNEES

Matières	Heures	Coéf
Culture Générale	2	3
Langue vivante 1 : Anglais	3	3
CEJM	4	3
Développement de la Relation Client	4	3
Animation de l'offre commerciale	3	3
Gestion opérationnelle	2	3
Management de l'équipe commerciale	2	3
Entrepreneuriat (option)	1	1

LES DEBOUCHES

- Chargé de clientèle
- Chargé de Service Client
- Chef de rayon • Manager d'UC
- Marchandiseur • Chef des ventes
- Licence professionnelle • Bachelor
- Concours Ecoles de commerce

PROCESSUS D'ADMISSION

Etape 01 Candidature

Dossier de candidature à compléter en ligne sur le site du Groupe ICS.

Etape 02 Admissibilité

Analyse de l'admissibilité du dossier. Réponse sous 48 heures.

Etape 03 Entretien

En cas d'admissibilité, le candidat est convoqué pour un entretien.

Etape 04 Décision

La décision du jury est notifiée au candidat par téléphone sous 48h.

COUT DE LA FORMATION

6 000 euros/an en initial
ou formation financée intégralement par l'entreprise et/ou un OPCO dans le cadre d'un contrat d'alternance.

Nous rencontrer

4 rue Saint Fiacre
78000 Versailles

48 boulevard Rabelais
94100 Saint-Maur-des-Fossés