

Vous êtes ici : [Accueil IST Nos formations](#)



BTS MCO : Management Commercial Opérationnel

À une époque où le client est de plus en plus exigeant, il est essentiel de lui proposer des offres adaptées à sa demande. Pour mener à bien cette mission, le titulaire du BTS MCO maîtrise les techniques d'organisation, de gestion, d'animation commerciale et de communication. Il utilise en permanence les technologies de l'information et de la communication.

Objectif

Le titulaire du Brevet de Technicien Supérieur Management Commercial Opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.

Postes de travail : responsable de rayon, responsable de clientèle, assistant de direction magasin, vendeur/conseiller e-commerce...

Télécharger la fiche métier

[BTS Management Commercial Opérationnel \[PDF - 813 Ko\]](#)

Statut

- Contrat d'apprentissage pour les jeunes de -30 ans.
- Période d'essai de 45 jours travaillés en entreprise hors période de formation et de repos.

S'informer

[Je m'informe : les principes de l'alternance](#)

Candidater

[Pour candidater à cette formation, cliquez](#)

Déplier tout le contenuTout replier

Admission

- Pour faire acte de candidature il faut être titulaire de préférence :
 - d'un BAC général,
 - d'un BAC technologique tertiaire.
- Vous pouvez [candidater à cette formation](#) ou nous contacter à partir du mois de janvier par mail : contact.sca-jeune@grenoble.cci.fr ou à partir du mois de mars en vous connectant sur notre site www.imt-grenoble.fr onglet CANDIDATER.
- **Dates importantes :**
 - Rentrée : septembre
 - Signature au plus tard le 30 novembre **en fonction des places disponibles.****Nous contacter pour la mise en place du contrat.**

Organisation de l'alternance

- Formation de 1 350 heures sur 2 ans.
- Cours théoriques, travaux dirigés, animés par des enseignants et des professionnels.
- Alternance : 2 jours en formation, les autres jours en entreprise. 1 semaine complète par semestre en centre (BTS Blancs).
- Horaire/congés payés : selon les dispositions législatives, réglementaires ou les conventions de branche.

Matières enseignées

- **Enseignement professionnel :**
 - management et gestion opérationnel des unités commerciales,
 - gestion de la relation commerciale,
 - informatique commerciale,
 - communication,
 - développement de l'unité commerciale.
- **Enseignement général :**
 - expression française,
 - anglais
 - économie générale / économie d'entreprise,
 - droit.

Compétences visées

- **Manager une équipe commerciale :**
 - constituer une équipe commerciale professionnelle et motivée,
 - organiser le travail.
- **Gérer une unité commerciale :**
 - assurer le fonctionnement de l'unité commerciale,
 - assurer la gestion prévisionnelle,
 - assurer la communication des résultats de l'activité.
- **Piloter des projets d'action commerciale ou de management :**
 - assurer la qualité de service à la clientèle,
 - assurer les objectifs de vente,

- développer et maintenir la clientèle.

- **Gérer l'offre de produits et de services :**

- élaborer une offre commerciale adaptée à la clientèle,
- gérer les achats et les approvisionnements,
- mettre en place un espace commercial attractif et fonctionnel,
- dynamiser l'offre de produits et de services.

- **Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale :**

- assurer la veille commerciale,
- réaliser des études commerciales,
- enrichir et exploiter le système d'information commerciale,
- intégrer les technologies de l'information dans son activité.

Sous-domaine

Commerce et vente

Métier

Vendeur conseil

Validation de la formation



Diplôme du Ministère de l'Education Nationale.
Contrôle en cours de formation.

Contact

Email

contact.sca-jeune@grenoble.cci.fr





•



•