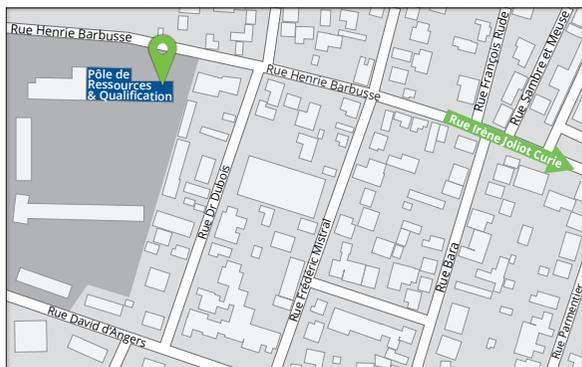


CONTACT & ACCÈS

CONTACT :

- ☎ 02 35 51 06 70
- 📍 72 Rue Henri Barbusse
76620 LE HAVRE
- ✉ contact@fodeno-le-havre.fr



LA FORMATION :

- **Durée :**
1 à 2 années selon le profil.
- **Modalité :**
Alternance entre période en centre et entreprise
(adaptation possible au rythme et au besoin de l'entreprise)
- **Pré-requis :**
Être titulaire du BAC ou de son équivalent.
- **Contacts :**
 - Moussa DIENG
 - Amédine SALL

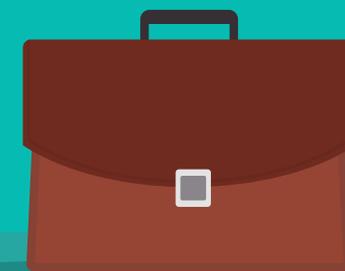
NOS FINANCEURS :



NOS PARTENAIRES :



BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL



OBJECTIFS :

Le/la titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il/elle assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

L'autonomie dont il/elle dispose le/la conduit à mener et évaluer ses activités professionnelles afin d'optimiser ses performances. Il/elle anime, supervise les activités de son équipe et en évalue l'efficacité dans un souci d'amélioration continue. Il/elle veille à l'application des procédures en vigueur dans son unité commerciale. Il/elle adapte son comportement professionnel et les techniques mises en œuvre aux différentes situations auxquelles il/elle est confronté(e). Il/elle agit dans le souci constant de préserver l'environnement, de contribuer au développement durable et de lutter contre toutes les formes de discrimination. Il/elle respecte en toute circonstance les règles d'éthique et de déontologie.

- contribuer à l'amélioration de l'efficacité de l'entreprise par l'amélioration de son organisation, soutenir et accompagner son développement en participant au suivi de l'activité par la production d'informations et la mise en place d'indicateurs soumis à la direction.



L'ENVIRONNEMENT :

Le titulaire du BTS Management commercial opérationnel exerce ses activités essentiellement dans :

- des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés,
- des unités commerciales d'entreprises de production.
- des entreprises de commerce électronique.
- des entreprises de prestation de services.
- des associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services. Ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels.

Selon la nature et la taille de l'organisation et en fonction de son expérience et des opportunités, le titulaire du BTS Management commercial opérationnel peut exercer son activité :

- sous l'autorité et l'encadrement d'un dirigeant dans le cadre d'une unité commerciale à gestion fortement intégrée.
- dans un contexte d'autonomie plus large, lorsqu'il est responsable d'une unité commerciale indépendante ou à gestion décentralisée.

LES MÉTIERS

ET EVOLUTIONS POSSIBLES :

Les emplois relevant du champ professionnel du diplôme concerné sont les suivantes :

Dès l'obtention du BTS : conseiller de vente et de services, vendeur/conseil, vendeur/conseiller e-commerce, chargé de clientèle, chargé du service client, marchandiseur, manager adjoint, second de rayon, manager d'une unité commerciale de proximité.

Avec expérience : chef des ventes, chef de rayon, responsable e-commerce, responsable de drive, responsable adjoint, manager de caisses, manager de rayon(s), manager de la relation client, responsable de secteur, de département, manager d'une unité commerciale.

LE PROGRAMME :

Enseignement général :

- Culture générale et expression.
- Langue vivante étrangère.
- Culture économique, juridique et managériale.

Enseignement professionnel :

- Bloc de compétences n°1 : Développer la relation client et assurer la vente conseil.
- Bloc de compétences n°2 : Animer et dynamiser l'offre commerciale.
- Bloc de compétences n°3 : Assurer la gestion opérationnelle.
- Bloc de compétences n°4 : Manager l'équipe commerciale.

