



BAC+2
NIVEAU III

BTS MCO

BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR

**MANAGEMENT COMMERCIAL
OPERATIONNEL**

Code diplôme : 32031213

Mise à jour le 20.11.2024

OBJECTIF

Acquérir les compétences et savoir-faire professionnels pour prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale

PRÉREQUIS

NIVEAU : BAC
Baccalauréat général,
technologique, professionnel

Modalités d'Admission :
Sur dossier de candidature
Entretien individuel de
motivation
Test de culture fit

ORGANISATION

Durée : 24 mois
Volume horaire : 1100 heures
Rythme alternance : 2 jours
formation / 3 jours entreprise

TARIFS TTC

FC 3800 €/an
CP 10.98 €/heure *

* Selon prise en charge OPCO

**MANAGEMENT COMMERCIAL
OPERATIONNEL**

RNCP 38362

**Certificateur Ministère de l'enseignement
supérieur et de la recherche**

Fin enregistrement 31/12/2028

Formation accessible en contrat de professionnalisation,
contrat d'apprentissage, VAE, CPF, CIF

UNITÉS D'ENSEIGNEMENT

U1 Culture générale et expression

97 h

- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question
- Communiquer oralement : savoir s'adapter à la situation et organiser un message oral

U2 Communication en langue vivante étrangère

120 h

- Compréhension de documents écrits
- Production écrite : rédaction de courriers commerciaux en langues étrangères
- Compréhension de l'oral : étude du vocabulaire commercial usuel et du vocabulaire économique
- Production et interactions orales

U3 Culture économique, juridique et managériale

160 h

- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions en mobilisant des notions économiques, juridiques, ou managériales
- Etablir un diagnostic préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions argumentées
- Les fonctions économiques et les relations économiques internationales avec une approche méthodologique

U41 Développement de la relation client

- 208 h
- Collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale
 - Réaliser des études commerciales
 - Vendre
 - Entretenir la relation client

U42 Animation et dynamisation de l'offre commerciale

- 208 h
- Le cadre économique, légal et réglementaire
 - Le marché
 - Elaborer l'offre de produits et services
 - Organiser et agencer l'espace commercial
 - Développer les performances commerciales
 - La communication de l'unité commerciale
 - Evaluer l'action commerciale

U5 Gestion opérationnelle

- 160 h
- Assurer la gestion opérationnelle
 - Gérer les opérations courantes : suivi règlements, achats, stocks, approvisionnements ...
 - Prévoir et budgétiser l'activité
 - Analyser les performances

U6 Management de l'équipe commerciale

- 147 h
- Manager l'équipe commerciale
 - Organiser le travail de l'équipe commerciale
 - Recruter des collaborateurs
 - Animer l'équipe commerciale
 - Evaluer les performances de l'équipe commerciale



DÉBOUCHÉS

Après ces études, vous pouvez en fonction de la taille et de la nature de l'entreprise, exercer des métiers diversifiés :

- Assistant chef de rayon, directeur adjoint de magasin
- Animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur-conseil, marchandiseur
- Chargé d'accueil, chargé de l'administration commerciale

Avec de l'expérience, vous pouvez évoluer vers les métiers de :

- Chef des ventes, Chef de rayon, Chef de secteur, Responsable e-commerce, Directeur de magasin,
- Manager de rayon, Responsable de clientèle, Responsable logistique...

CONTACTS*

VALDENNAIRE Théa 07 60 98 91 78 theav@cesamesup.fr
PREAP Douvina 06 67 07 38 58 dpreap@cesamesup.fr
ALGUACIL Melissa 06 58 97 11 54 malquacil@cesamesup.fr
TEXIER Nathalie 06 68 69 11 54 pedagogie.cesamesup@orange.fr

CANDIDATURE

De Mars à Octobre

Pour plus d'informations
consultez

www.cesamesup.fr
ou contactez nous pour vous
inscrire*

Réunion d'Information et de
Recrutement tous les
Mercredis Après-midi.

MODALITÉS D'EVALUATION

Contrôles en cours de
formation
Examens blancs
Examens finaux

Référente Handicap :
TEXIER Nathalie



CENTRE D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR D'ADMINISTRATION ET DE MANAGEMENT DES ENTREPRISES

1350 Avenue Albert Einstein
34000 Montpellier

Tram ligne 1 Direction Odysseum -
Arrêt place de France et Bus 9b
direction Place de France – Arrêt
Evariste Galois.

Standard : 09 83 45 42 47

WWW.CESAMESUP.FR