

B.T.S.

Management Commercial Opérationnel (MCO) en alternance, obtention de 120 crédits ECTS.

Le B.T.S, 1^{er} étape d'un parcours BACHELOR



Sully
Formation



[Itpsully.com](https://www.sully.com)



Préinscription

L'alternance

Le cursus du BTS MCO en alternance s'effectue en 2 ans. 1350 heures, de septembre 2023 à juin 2025.

Vos professeurs seront issus de filières générales et techniques et des formateurs issus du monde de l'entreprise participeront à votre formation.

Vous serez 2 jours en formation et 3 jours en entreprise, en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Lorsque vous aurez obtenu votre diplôme vous justifierez de 2 ans d'expérience qui peuvent faire la différence sur le marché de l'emploi.

Vous serez, peut-être même embauché directement dans la société dans laquelle vous aurez effectué votre alternance, ou vous pourrez continuer votre alternance pour obtenir en un an un Bachelor (BAC+3).

Rémunération :

Lorsque vous réalisez une formation en alternance, l'un des principaux avantages, en plus de réaliser une formation professionnelle, est la rémunération.

Elle sera comprise entre 43% et 100% du SMIC (ou du minimum salarial de la branche professionnelle) en fonction de vos diplômes et de votre âge.

Coût de la formation. Pris en charge sous conditions par l'OPCO de l'entreprise.

Profil du candidat

- Capacité à organiser et à gérer en autonomie
- Sens du contact, avoir l'esprit pratique, et créatif
- Sens de l'animation d'équipe
- Être concret, organisé, actif et enthousiaste,
- Être capable d'assumer des responsabilités.

Domaines de compétence

Cette formation conduit à une qualification professionnelle dans l'organisation, l'animation et la gestion d'une unité commerciale ; la mise en œuvre et le suivi de projets, les études de marché, la gestion de la relation clients, la communication...

Postes et fonctions visés

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

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

Poursuite des études en alternance.

Admission sur concours en ESC.

Avec l'Institut Supérieur de Commerce et Management de Sully:

Bachelor Marketing Commerce et Négociation.

Bachelor E-Marketing.

Bachelor Banque Assurance.

Avec Sully Formation

Bachelor Chargé(e) des Relations humaines.

Responsable des Systèmes QHSE.

Tous les titres préparés sont inscrits au RNCP

Si vous êtes intéressé(e) par une de nos formations et que vous êtes en **situation de handicap**, n'hésitez pas à nous contacter.

Taux de réussite 63 %

Taux de satisfaction 87 %



Programme pédagogique

Enseignement de spécialité

Bloc de compétences n° 1 Développer la relation client et assurer la vente conseil

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

Bloc de compétences n° 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

Bloc de compétences n° 3 Assurer la gestion opérationnelle

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

Bloc de compétences n° 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

Méthodes Pédagogiques utilisées

- Cours en présentiel (travaux pratiques et cours théoriques), mise en situation professionnelle
- Outils mobilisés : Progiciel, salles informatiques
- Formateurs(trices) en domaines généraux professionnels

Enseignement général

Culture générale et expression

- Appréhender et réaliser un message écrit.
- Communiquer oralement.

Langue vivante étrangère 1 Niveau B2

- Compréhension de documents écrits et de l'oral
- Production et interactions écrites et orales

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 et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

Culture économique, juridique et managériale appliquée

- Approfondissement des dimensions économique, juridique et managériale en relation avec les situations professionnelles caractéristiques du métier.

Modalités d'évaluation

Contrôles continus, 2 BTS Blanc/An, Épreuves officielles



Informations & préinscriptions

Tél. : 04 91 92 81 94 / 06 65 76 63 05

Email: contactalternance@ltpsully.com

52 Rue Auguste Blanqui, 13006 Marseille

