



## BTS MCO

### Brevet Technicien Supérieur Management Commercial Opérationnel

#### Diplôme BAC +2

#### Pré-requis : BAC validé ou niveau IV validé (titre professionnel - certification RNCP)

#### Modalités d'accès :

Contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, accès privé, congé individuel de formation, reconversion professionnelle.

#### Le métier d'un Manager Commercial :

Le titulaire du BTS MCO exerce les activités relevant des domaines suivants :

- **Développement** de la relation client et vente conseil,
- **Animation** et dynamisation de l'offre commerciale,
- **Gestion** opérationnelle,
- **Management** de l'équipe commerciale.

#### Poursuite d'études (BAC +3) :

- Bachelor d'Agence Commerciale de Services
- Responsable d'Agence Commerciale option Immobilier
- Technico-Commercial France & International

#### Métiers cibles :

**Vendeur/Conseiller, Marchandiseur,  
Manager Adjoint, Second de Rayon,  
Manager d'une Unité Commerciale  
de Proximité, ...**

#### Durée de formation : 24 mois

- Lundi/mardi ou mardi/mercredi  
au centre de formation
- Lundi, jeudi jusqu'au samedi  
ou Mercredi au samedi en entreprise



« Au service des Entreprises  
et du Capital Humain »



[www.afpam-formation.fr](http://www.afpam-formation.fr)

## PROGRAMME :

### Matières professionnelles :

- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

### Matières générales :

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

### Développement de la relation client et vente conseil

- Collecte, analyse, et exploitation de l'information commerciale
- Vente conseil
- Suivi de la relation client
- Suivi de la qualité de services
- Fidélisation de la clientèle
- Développement de clientèle

### Gestion opérationnelle

- Fixation des objectifs commerciaux
- Gestion des approvisionnements et suivi des achats
- Gestion des stocks
- Suivi des règlements
- Elaboration des budgets
- Gestion des risques liés à l'activité commerciale
- Participation aux décisions d'investissement
- Analyse des performances
- Mise en oeuvre du reporting

### Animation et dynamisation de l'offre commerciale

- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Elaboration et adaptation continue de l'offre de produits et de services
- Agencement de l'espace commercial
- Maintien d'un espace commercial attractif et fonctionnel
- Mise en valeur de l'offre de produits et de services
- Organisation de promotions et d'animations commerciales
- Conception et mise en place de la communication sur l'unité commerciale
- Conception et mise en oeuvre de la communication externe de l'unité commerciale
- Analyse et suivi de l'action commerciale

### Management de l'équipe commerciale

- Evaluation des besoins en personnel
- Répartition des tâches
- Réalisation de plannings
- Organisation du travail
- Recrutement et intégration
- Animation et valorisation de l'équipe
- Evaluation des performances individuelles et collectives de l'équipe
- Individualisation de la formation des membres de l'équipe

### CONTACT :

Mme Mélanie BUYCK  
4 rue Jules Méline, 51430 Reims/Bezannes  
Tél : 03.26.86.26.26  
Mail : mbuyckgraf51.fr