MERKURE Business School

BAC +2
BTS



BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL (MCO)
OPTION ENTREPRENEURIAT

Diplôme d'État • Formation Classique et Alternance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel a pour perspective de prendre en responsabilité tout ou partie d'une unité commerciale et pour cela il doit acquérir les compétences d'un manageur.

Il exerce des missions relevant des domaines suivants :

- Développement de la relation client et vente conseil ;
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale ;
- Gestion prévisionnelle ;
- Management de l'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.

Une unité commerciale est un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou services (entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés, commerce électronique, entreprises de prestations de services etc...).

PERSPECTIVES D'EMPLOI

En fonction de son expérience, de la taille de son unité commerciale et des opportunités qui s'offrent à lui, le titulaire du BTS MCO peut occuper les emplois suivants :

Dès l'obtention du BTS

Conseiller de vente – vendeur/conseiller e-commerce - chargé de clientèle – marchandiseur – manageur adjoint – second de rayon

Avec expérience

Chef des ventes – chef de rayon – responsable e-commerce – manageur de rayon – manageur de la relation client – responsable de secteur, de département – manageur d'une unité commerciale.

Il peut également créer ou reprendre une unité commerciale en qualité d'entrepreneur.

VOTRE PROFIL

Esprit d'équipe – sens de l'initiative et des responsabilités – bonne communication – goût pour le contact – organisé et méthodique.

MODALITÉS D'ADMISSION

Admission sur dossier de candidature et entretien de motivation et de validation du projet professionnel.

RÉGIME D'ÉTUDES

En rythme classique (statut d'étudiant) ou en alternance (statut de salarié en contrat de professionnalisation).

Merkure Business School met à votre disposition un service de recherche d'entreprises (6 personnes) et son réseau d'entreprises.

LE + DE LA FORMATION

Vous bénéficierez de 4 «Modules Découvertes» en complément des matières inscrites au référentiel, vous permettant de mieux orienter votre poursuite d'études.

Le secteur du luxe : Le marché du luxe en France : produits et acteurs / Le marketing des luxes / Les métiers et les perspectives de carrière.

Le secteur du sport : Le marché du sport en France : produits et acteurs / Le marketing du sport / Les métiers et les perspectives de carrière.

Le secteur de la banque/assurance/gestion de patrimoine : Le marché de la banque/assurance/gestion de patrimoine : produits, services et acteurs / Le marketing des services / Les métiers et les perspectives de carrière.

Le marketing digital : Comprendre l'univers de l'e-business / Le marketing digital / La communication digitale (web, médias-sociaux, mobile) / Les métiers et les perspectives de carrière.

RÉFÉRENTIEL D'EXAMEN

Épreuves		Co.	Forme	Durée
E 1	Culture générale et expression	3	Écrite	4 h
E 2	Communication en langue vivante étrangère			
E 21	Compréhension de l'écrit et expression écrite	1,5	Écrite	2 h
E 22	Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction	1,5	Orale	20 min (1)
E 3	Culture économique, juridique et managériale	3	Écrite	4 h
E 4	Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale			
E 41	Développement de la relation client et vente conseil	3	Orale	30 min
E 42	Animation, dynamisation de l'offre commerciale	3	Orale	30 min
E 5	Gestion opérationnelle	3	Écrite	3 h
E 6	Management de l'équipe commerciale	3	Écrite	2 h 30
Épreuve facultative				
EF 1	Communication en langue vivante (2)		Orale	20 min (1)
EF 2	Parcours de professionnalisation à l'étranger		Orale	20 min
EF 3	Entrepreneuriat		Orale	20 min

(1) Epreuve précédée d'un temps égal de préparation.
(2) La langue vivante étrangère choisie au titre de l'épreuve facultative est obligatoirement différente de celle choisie au titre de l'épreuve obligatoire. Seuls les points au-dessus de la moyenne peuvent être pris en compte.

À bientôt sur www.merkure.com

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE ET DE MANAGEMENT



BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL (MCO) OPTION ENTREPRENEURIAT

Diplôme d'État • Formation Classique et Alternance

BAC +2
BTS

PÉRIODES DE STAGE

Elles se déroulent dans une ou deux unités commerciales proposant des biens et/ou des services à une clientèle de particuliers ou de professionnels. Les actions et missions, menées pendant les stages, servent de support à deux épreuves orales, « Développement de la relation client et vente conseil » et « Animation et dynamisation de l'offre commerciale » (coefficient 3 chacune).

Compte tenu de l'importance de ces épreuves, un chargé de formation accompagne les étudiants dans leur recherche de stage afin de valider que l'entreprise et les missions proposées répondent pleinement aux critères des épreuves d'examen.

Le stage en milieu professionnel est décomposé en missions professionnelles de préparation et suivi et en périodes d'immersion totale dans l'entreprise.

- Les missions professionnelles préparatoires se déroulent sur une période de 10 demi-journées au maximum par année scolaire.
- L'immersion totale dans l'entreprise implique la présence continue du stagiaire dans l'unité commerciale. La durée totale sur l'ensemble de la période de formation est de 14 à 16 semaines dont 4 semaines consécutives minimum en 1ère année.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

Etudes de thèmes en relation avec les questions d'actualité rencontrées dans les médias, les productions artistiques.
Exercices variés pour maîtriser un certains nombre de capacités et de techniques d'expression (analyse et synthèse) : exposé oral, analyse et résumé d'un texte ...
Le but de l'enseignement du français dans les sections de BTS est de donner aux étudiants la culture générale dont ils auront besoin dans leur vie professionnelle et dans leur vie de citoyen et de les rendre aptes à une communication efficace à l'oral et à l'écrit.

LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE

Niveau B2 du CECRL pour les activités langagières suivantes :
Communication orale et écrite : téléphone et face à face - Rédiger des documents (commerciaux, des notes etc...) - Préparer des supports de communication - Rédiger une synthèse d'informations - Compréhension de l'oral et de l'écrit.

CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

L'enseignement de culture économique, juridique et managériale vise à travers l'étude de thèmes, à permettre au titulaire du BTS de :

- disposer d'une culture économique, juridique et managériale nécessaire à la compréhension des enjeux et des défis auxquels doivent répondre les entreprises ;
- s'approprier le cadre économique, juridique et managérial de son activité professionnelle ;
- mobiliser les compétences économiques, juridiques et managériales nécessaires à la réalisation des objectifs et des activités de l'entreprise ;
- intégrer les dimensions économique, juridique et managériale des compétences professionnelles liées à la spécialité de BTS ;
- communiquer avec différentes parties prenantes de l'entreprise.

DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT ET ASSURER LA VENTE CONSEIL

Le cadre légal et réglementaire de la relation client et de la vente conseil - La relation commerciale - L'information commerciale - Le système d'information commercial - Les études commerciales - La zone de chalandise - La connaissance du client - Les facteurs d'influence de l'achat - La vente et le conseil client dans un contexte omnicanal Le marketing après-vente et la fidélisation - Le capital client.

ANIMER ET DYNAMISER L'OFFRE COMMERCIALE

Le cadre économique, légal et réglementaire de l'animation et de la dynamisation de l'offre - Le marché - Les unités commerciales et l'omnicanalité - L'offre de produits et services - Les relations producteurs/distributeurs - Le marchandisage - L'animation commerciale et les actions promotionnelles - La communication de l'unité commerciale.

ASSURER LA GESTION OPERATIONNELLE

Le cadre juridique des opérations de gestion - Le cycle d'exploitation - Les documents commerciaux - Les opérations de règlement - Les stocks et les approvisionnements - Le financement de l'exploitation - La trésorerie - Le compte de résultat - Les coûts et les marges - La fixation des prix - Le bilan - La gestion des risques - Les méthodes de prévision des ventes - Les budgets - Le financement de l'investissement - Les critères de choix d'investissement - Les indicateurs de performance - La rentabilité de l'activité - Le reporting.

MANAGER L'EQUIPE COMMERCIALE

Le cadre légal et réglementaire de l'activité - La planification du travail - L'ordonnancement des tâches - Le recrutement de l'équipe commerciale - La communication managériale - L'animation de l'équipe commerciale - Les techniques de conduite d'entretiens d'évaluation et d'entretien professionnels - La rémunération de l'équipe commerciale - La stimulation de l'équipe commerciale - La formation de l'équipe commerciale - La gestion des conflits - La gestion des risques psycho-sociaux - La gestion de crise - Les performances individuelles et collectives.

OPTION ENTREPREUNARIAT

Réaliser un diagnostic préalable à la création ou à la reprise d'une unité commerciale - Choisir le positionnement de l'unité commerciale - Évaluer le potentiel commercial - Mesurer la solidité des relations de partenariat envisagées - Effectuer la gestion prévisionnelle des ressources humaines - Étudier la faisabilité financière du projet de création ou de reprise.

POURSUITE D'ÉTUDES - TITRES CERTIFIÉS PAR L'ÉTAT

CURSUS BACHELOR (BAC +3 - 180 CRÉDITS ECTS) 1 AN

- Acheteur France et International
- Communication Digitale
- Immobilier et Gestion de Patrimoine
- Responsable des Ressources Humaines
- Responsable Gestion et Développement d'Entreprise
- Responsable du Développement International
- Responsable Commercial et Marketing Digital

CURSUS MANAGEMENT ET STRATÉGIE EN ENTREPRISE (BAC +5 - 300 CRÉDITS ECTS) 2 ANS

- Management et Stratégie d'Entreprise
  Spécialisation : Marketing | Communication

CURSUS AFFAIRES INTERNATIONALES (BAC +5 - 300 CRÉDITS ECTS) 2 ANS

- Manager d'Affaires Internationales

PROGRAMME SUP RH (BAC +5 - 300 CRÉDITS ECTS) 2 ANS

- Directeur(trice) des Ressources Humaines

MERKURE Business School

ÉTABLISSEMENT D'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR TECHNIQUE PRIVÉ
384 Avenue du Club Hippique | 13090 Aix-en-Provence
Tél. 04 42 206 206 Web. www.merkure.com Mail. infos@merkure.com