

Alternance possible

CAMPUS

MANAGEMENT COMMERCE

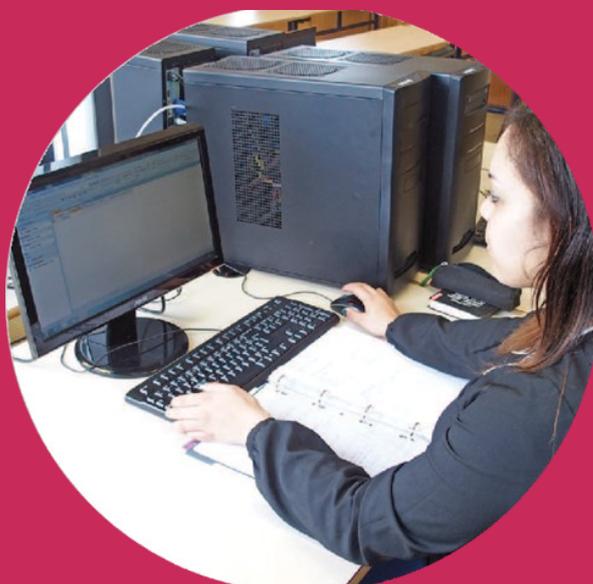
BTS Bac +2

MCO - Management Commercial opérationnel

Ce BTS prépare en 2 ans des professionnels prêts à manager une unité commerciale.

Une formation organisée autour de 4 compétences clés :

- Développement de la relation client,
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale,
- Gestion prévisionnelle du point de vente,
- Management de l'équipe commerciale.



Formation détaillée au verso



BTS Bac +2

MCO - Management Commercial Opérationnel



EMPLOIS

En fonction de l'expérience et de la taille de l'entreprise commerciale :

- Conseiller de vente,
- Chargé de clientèle,
- Télé conseiller,
- Chef de rayon,
- Directeur adjoint d'un magasin,
- Manager d'une unité commerciale...

Entreprises :

Grandes et Moyennes Surfaces, Grandes Surfaces Spécialisées - Commerces - Banque - Assurance -



PROFIL REQUIS

- Goût du contact et de la relation clients,
- Capacité de communication,
- Autonomie,
- Dynamisme,
- Sens des responsabilités,
- Sens de l'organisation,
- Utilisation des outils numériques.



POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

Sur dossier et/ou entretien

- Licences professionnelles ou générales,
- Écoles de gestion et de commerce,
- Bachelor RZIE (Sacré-Cœur La Salle)...

Pour l'apprentissage, information complète sur notre site :

<https://sacrecoeurnantes.com/formations/ufa-apprentissage/>



FORMATION

Enseignement général :

Culture Générale et Expression, Anglais, Culture Économique Juridique et Managériale (CEJM)

Enseignement professionnel :

4 blocs de compétences :

- **Développement de la relation client et vente conseil :** vente, suivi de la relation client, fidélisation, développement de la clientèle.
- **Animation et dynamisation de l'offre commerciale :** mise en valeur de l'offre, aménagement de l'espace, promotions, animations commerciales, communication, analyse et suivi des actions commerciales.
- **Gestion opérationnelle :** fixation des objectifs, gestion des stocks, élaboration des budgets, analyse des risques, analyse des performances, mise en œuvre du reporting.
- **Management de l'équipe commerciale :** évaluation des besoins, répartition des tâches, plannings, recrutement, animation de l'équipe, évaluation des performances.

Spécialités possibles :

- LV2
- Entrepreneuriat
- Parcours de professionnalisation à l'étranger (8 semaines de stage à l'étranger en fin de 1ère année).

Stages obligatoires (sous statut scolaire) :

14 à 16 semaines réparties sur les 2 ans dans une ou deux unités commerciales.

Financement Erasmus+ possible pour les stages à l'étranger.

TOEIC : Préparation et passage de l'examen sur place.

Réseau La Salle

180 établissements en France, présence dans 80 pays
Parcours d'Éducation à la Justice, au service et à l'engagement
Actions de solidarité (Semil, Jeunes Lasalliens)
Animation pastorale

Internat

Filles et garçons, 120 places

Restauration

1/2 pension

Accès

Tram ligne 1, Bus C20, 23, 40, 59, 81, 91