

BTS

Management Commercial Opérationnel



Pour en savoir plus,
flashez moi!



*"Développer sa clientèle, animer son point de vente
et manager son équipe sont vos devises, n'hésitez plus
ce BTS est fait pour vous"*

BTS Management Commercial Opérationnel

LA FORMATION

Vous êtes curieux, dynamique, entreprenant et vous aimez le contact ?
Le management commercial opérationnel est fait pour vous !

Au contact direct de la clientèle, vous mènerez des actions pour attirer, accueillir et fidéliser les clients, et bien sûr, vendre vos produits et services en répondant à leurs attentes.

Les métiers visés sont principalement conseiller client, chef de rayon, manager de magasin, marchandiseur ou encore responsable de drive ou de e-commerce...

Les débouchés se situent auprès des enseignes de la grande distribution mais aussi des secteurs de l'alimentaire, des magasins franchisés, des boutiques indépendantes ou de toute les nouvelles formes de points de vente.

UNE FORMATION, DES MÉTIERS ?



L'objectif est de devenir un cadre commercial généraliste, un professionnel du commerce et du marketing indispensable à la dynamique d'un point de vente physique ou virtuel.

La formation développe les compétences suivantes :

- Développer la relation client et la vente conseil
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Organiser et gérer les activités commerciales, suivre les ratios de rentabilité du point de vente
- Manager l'équipe commerciale.

Leur mise en œuvre peut varier selon la nature, la taille et les modalités de fonctionnement des organisations concernées, le type et la complexité des produits ou services commercialisés ainsi que des modes de distribution proposés.

COMPÉTENCES À ACQUÉRIR :

- Organiser le travail de l'équipe
- Accueillir et fidéliser les clients
- Mettre en valeur le point de vente
- Mettre en place des ventes promotionnelles
- Analyser et suivre des indicateurs de performance

ET APRÈS ?



Le monde professionnel s'ouvre à vous ! Vous aurez donc la possibilité d'exercer, à la suite d'un BTS MCO, les métiers suivants :

- Assistant e-commerce.
- Attaché commercial.
- Agent d'assurances.
- Assistant agent immobilier.
- Chargé de clientèle.
- Chef de produit marketing.
- Conseiller clientèle.
- Conseiller commercial.

Si vous souhaitez exercer des fonctions un peu plus managériales, vous devrez certainement continuer vos études.

D'autres poursuites d'étude existent : école de commerce ou université, licences professionnelles ouvrant sur des spécialités diverses (immobilier, banque, assurances, marketing, gestion des ressources humaines...)

Du Campus

LES +

Un établissement au cœur d'un réseau international

Taux de réussite : Entre 80 et 100%

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Ouverture internationale (ERASMUS +, Partenariat avec Le Québec)

Possibilité d'hébergement et restauration

Réseau d'entreprises partenaires