



Ecole Supérieure d'Informatique et de Commerce

BTS

Management Commerce Opérationnel

Explorez les rouages du commerce et forgez votre succès avec notre formation en Management Commerce Opérationnel, votre tremplin vers une carrière florissante.



36 Avenue Pierre Brossolette, 92240 Malakoff
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro
11921550092 auprès du préfet de la région d'Île-de-France.
01 53 90 15 20

www.esic.fr



RNCP38362
(niveau 5)



+98%
employés



Contrats
d'Alternances

Objectifs Pédagogiques clairs et précis

Le BTS MCO forme les étudiants aux compétences essentielles du commerce et de la vente. Ils apprendront à réaliser des études commerciales, à vendre et à animer l'offre commerciale. La formation couvrira également des aspects tels que la gestion opérationnelle, la communication commerciale et la gestion d'équipe.

Les étudiants acquerront des connaissances pratiques en matière de gestion des opérations courantes, d'adaptation de l'offre de produits et de services, ainsi que de recrutement et d'évaluation des performances.

Ils développeront également des compétences en analyse de situations, en exploitation de documents économiques, juridiques ou managériaux, et en prise de décisions stratégiques.

Nos Tarifs

Nos tarifs et modes de financement sont consultables sur : www.esic.fr/financements



36 Avenue Pierre Brossolette, 92240 Malakoff
Déclaration d'activité enregistrée sous le
numéro 11921550092 auprès du préfet de la
région d'Île-de-France.
01 53 90 15 20

www.esic.fr

En Alternance

01. Vous bénéficiez d'une semaine au centre et d'une semaine en entreprise.

Possibilités

02. Vous pouvez choisir d'être suivi en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation

Public concerné

03. Le programme est ouvert aux étudiants, salariés et demandeurs d'emploi.

Accompagnement

04. Vous bénéficiez de notre large réseau de contacts pour rapidement trouver un bon employeur

Compétences Attestées

01. Participer à la prospection et à la négociation commerciale avec les clients.
02. Contribuer à l'élaboration et à la mise en place d'un plan de communication adapté.
03. Participer au recrutement des membres de l'équipe commerciale.
04. Négocier les objectifs de vente avec la hiérarchie et rendre compte des résultats obtenus.
05. Être autonome dans l'exercice des responsabilités confiées.



36 Avenue Pierre Brossolette, 92240 Malakoff
Déclaration d'activité enregistrée sous le
numéro 11921550092 auprès du préfet de la
région d'Île-de-France.
01 53 90 15 20

www.esic.fr

Conditions d'Admission

- ✓ Le BTS MCO est accessible à tout titulaire d'un diplôme de niveau BAC.
- ✓ Les admissions pour le programme se font après étude du dossier de candidature, tests d'admission et entretien. La réception des dossiers se fait toute l'année.

ACCESSIBILITÉ

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

01 53 90 15 20
info@esic.fr



Programme Détailé

Développer la relation client et assurer la vente conseil

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

Analyser 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

Assurer la gestion opérationnelle

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

Manager l'équipe commerciale

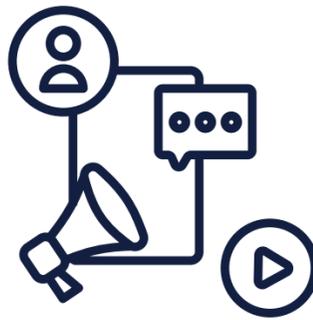
- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale

Développement culture générale et expression

- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture
- S'adapter à une situation de communication
- Organiser un message oral

Développement d'une 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



4



36 Avenue Pierre Brossolette, 92240 Malakoff
Déclaration d'activité enregistrée sous le
numéro 11921550092 auprès du préfet de la
région d'Île-de-France.
01 53 90 15 20

www.esic.fr

Programme fourni à titre indicatif et non contractuel pouvant faire l'objet de modifications

Le +
de la formation

Les blocs de compétences visées

- 01.** Développer la relation client et assurer la vente conseil Animer et dynamiser l'offre commerciale
- 02.** Assurer la gestion opérationnelle
- 03.** Manager l'équipe commerciale
- 04.** Développement culture générale et expression
- 05.** Développement d'une culture économique, juridique et managériale

Cette certification professionnelle est accessible par blocs de compétences et s'obtient par capitalisation de la totalité des blocs. La validation partielle d'un bloc de compétences n'est pas possible.



36 Avenue Pierre Brossolette, 92240 Malakoff
Déclaration d'activité enregistrée sous le
numéro 11921550092 auprès du préfet de la
région d'Île-de-France.
01 53 90 15 20

www.esic.fr

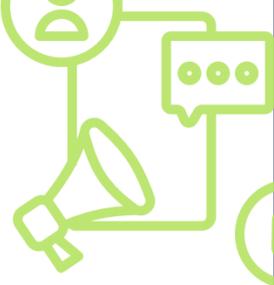
Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel ou/et distanciel
- Cas pratiques et mises en situation
- professionnelles Accompagnement
- Entretiens de suivi Accompagnement et un tuteur/maître d'apprentissage en entreprise

Évaluation

Pour obtenir la certification RNCP, les étudiants doivent réussir des partiels, un contrôle continu, une mise en situation professionnelle ou une présentation de projet, suivis d'un entretien technique et d'un questionnaire professionnel.

Les évaluations en cours de formation, un dossier professionnel avec des preuves de leur expérience pratique et un entretien final avec le jury sont également nécessaires.



POURSUITE d'Études

Les étudiants titulaires d'un BTS MCO ont la possibilité de poursuivre leurs études en vue d'obtenir un BAC+3 en tant que Responsable de Développement Commercial.

Veillez nous contacter pour étudier les éventuelles passerelles possibles (en fonction du parcours et du site de formation).



36 Avenue Pierre Brossolette, 92240 Malakoff
Déclaration d'activité enregistrée sous le
numéro 11921550092 auprès du préfet de la
région d'Île-de-France.
01 53 90 15 20

www.esic.fr

MÉTIERS Accessibles

- Assistant(e) chef de rayon, marchandiseur
- Directeur(trice) adjoint de magasin
- Animateur(trice) des ventes
- Chargé(e) de clientèle
- Conseiller(ère) commercial
- Vendeur(se)-conseil, marchandiseur
- Conseiller(ère) e-commerce
- Responsable de drive

Rentrée académique : Lundi 04 septembre 2023



RNCP38362 – du MINISTÈRE DE
L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR DE LA
RECHERCHE ET DE L'INNOVATION, certifié par
l'État de Niveau 5 (Eu)