# FORMATIONS





Prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale en gérant et développant l'activité de cette unité tout en maîtrisant les étapes successives du processus commercial



#### Objectifs opérationnels

- Développer la relation client et vente conseil
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Assurer la gestion opérationnelle
- Ménager une équipe commerciale



#### **Atouts**

- Cours majoritairement animés par des professionnels
- Nombreux débouchés : Conseiller.ère de vente et de services,
   Manageur.euse adjoint, Manageur.euse d'une unité commerciale de proximité, Second.e de rayon, Marchandiseur.euse, Vendeur.euse, conseiller.ère, Chargé.e de clientèle
- Accompagnement personnalisé, aide à la rédaction de CV



#### **Financement**

Opération non soumise à TVA: Article 293 B du CGI.

Prise en charge par l'entreprise dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou d'alternance



# CONTACT

contact@claire-formations.com



04 67 06 24 09 NELLY BRUEL



référente handicap : Cécile LENOAN CAP & PRO Alpes 06-58-70-72-05



www.claire-formations.com

Modalités et délais d'accès : sur entretien & test Date de démarrage et date maximum d'inscription septembre 2023

## **BTS MCO**

### **SEPTEMBRE 2023**

#### **INFORMATIONS**



#### **PUBLIC:**

Tout public, jeune ou en reconversion



#### PRE-REQUIS:

Ayant un bac minimum Sérieux.euse - Motivé.e Appétence commerciale



#### **EQUIVALENCE et PASSERELLES:**

L'ensemble des blocs de compétences doivent êtrevalidés pour obtenir le diplôme Taux d'obtention disponible en 2025



#### METHODE D'ENSEIGNEMENT

Pédagogie de l'alternance Apprentissage en situation de travail



#### **DUREE**

2 ans. 1350 heures avec option ENTREPRENEURIAT. L'alternant assurera entre 15 et 22 heures de cours par semaine : répartis sur 2 à 3 jours de 8h30 à 17h30

Lieu de formation : 30 rue de la Baisse 69100 Villeurbanne

#### Accessibilité :

En cas de handicap, une étude sera effectuée pour proposer une formation adaptée. Nos locaux sont accessibles PMR

# FORMATIONS

30 rue la baisse 69100 VILLEURBANNE tel : 06 31 78 62 24 - RCS 893074914 LYON Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84691807469 auprès du Préfet de région Auvergne- Rhône- Alpes. N° LIAI 0694566N

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat (article L.6352-n du code du travail)



# FORMATIONS

**BTS MCO** 

## **MODULES BTS**

# Management Commercial Opérationnel RNCP34031

BLOCS DE COMPETENCES	CONTENUS	MODALITES D'EVALUATION	
			<b>VOLUME HORAIRE POUR LES 2 ANNEES</b>
U1 Culture générale et expression	Appréhender et réaliser un message écrit: Respecter les contraintes de la langue écrite Synthétiser des informations Répondre de façon argumentée	Ponctuelle écrite	159 h
U21 ET U22 Compréhension de l'écrit et expression écrite et oral LANGUE VIVANTE ETRANGERE	Niveau B2 du CECRL Compréhension de documents écrits et orale . production et interactions	Ponctuelle écrite et oral	150 h
U3 Culture économique, juridique et managériale	Exploiter une base documentaire économique juridique ou managériale Assurer la veille informationnelle - réaliser des études Exploiter une base documentaire économique juridique ou managériale Assurer la veille informationnelle - réaliser des études commerciales	Ponctuelle écrite	137h
U41 Développement de la relation client et vente conseil	Vendre- Entretenir la relation client 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	Ponctuelle Orale	180h
U42 Animation et dynamisation de l'offre commerciale	Élaborer et adapter en continu l'offre, Organiser l'espace commercial;	Ponctuelle Orale	180 h
U5 Gestion opérationnelle	Gérer les opérations courantes - Analyser les performances - Prévoir et budgétiser l'activité	Ponctuelle écrite	180 h

U6 Management de l'équipe	Organiser le travail de l'équipe	CCF	180 h
commerciale	commerciale - Animer l'équipe		
	commerciale - Recruter des		
	collaborateurs - Évaluer les		
	performances de l'équipe		
	commerciale		

ENTREPRENEURIAT 156 h

Citoyeneté / Laïcité 28 h

#### **MODALITE D'EVALUATION**

Contrôle continu

Partiels à chaque semestre - « BTS Blancs »

Examen de l'Education nationale à l'issue des deux années