



Jean Lameloise
MERCUREY

17, Voie Romaine
71640 Mercurey
Tél. : 03 85 98 10 30
Fax : 03 85 98 10 28

Internet : www.cifa-jean-lameloise.com

E-mail : mercurey@cifa-jean-lameloise.com

➤ BTS Management Commercial Opérationnel Niveau III



Remplace
le BTS MUC
à la rentrée 2019

> Le métier :

Le secteur du commerce et de la vente offre une large palette de métiers qui varient en fonction de la structure du point de vente et des produits vendus. Dans les magasins traditionnels, le vendeur est amené à accueillir le client, le renseigner, le conseiller dans ses choix en lui présentant la gamme des produits proposés à la vente. Dans les GMS (Grandes et Moyennes Surfaces) la mission du vendeur est sensiblement différente. Il passe plus de temps à approvisionner et à agencer les rayons plutôt qu'à accueillir et conseiller les clients. Le vendeur doit avoir une bonne élocution, une amabilité et une qualité de service qui lui permettra de fidéliser la clientèle. Il doit avoir une excellente connaissance des produits, doit savoir argumenter et éventuellement faire des démonstrations lorsque c'est nécessaire.

Le développement du e-commerce ouvre de nouvelles perspectives en termes d'emplois et d'activités.

> Objectifs de la formation :

Le titulaire du brevet de technicien supérieur Management commercial opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une 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 de services. Il doit être capable de :

- gérer la relation client dans sa globalité
- animer et dynamiser l'offre commerciale
- assurer la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son 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. Le titulaire du BTS MCO exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel.

Dès l'obtention du diplôme, les titulaires du BTS MCO occupent le plus souvent les emplois de conseiller de vente, de vendeur, de chargé de clientèle, marchandiseur, manager. Ils peuvent accéder à plusieurs niveaux de responsabilité, en fonction de leur expérience, de la taille de l'organisation qui les emploie et des opportunités professionnelles qui s'offrent à eux. Ils peuvent exercer leurs activités essentiellement au sein d'entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés (GMS), d'unités commerciales d'entreprises de production, d'entreprises de commerce électronique, d'entreprises de prestation de services, d'associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou services. Ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels.

.../...



> Organisation de la formation :

↳ Conditions d'admission :

Être titulaire :

- Soit d'un Baccalauréat
- Soit d'un titre ou diplôme classé ou homologué au moins au niveau IV

↳ Rythme d'alternance :

Cette formation alterne, sur deux ans, des périodes au CIFA (34 semaines de cours) et en entreprise.

↳ Disciplines enseignées au CIFA :

| |
|------------------------------------------------------|
| Culture générale et expression |
| Langue vivante (anglais) |
| Culture économique, juridique et managériale |
| Développement de la relation client et vente conseil |
| Animation et dynamisation de l'offre commerciale |
| Gestion opérationnelle |
| Management de l'équipe commerciale |