

BTS MCO

Management Commercial Opérationnel

Diplôme d'État - valide 120 ECTS

ALTERNANCE ou **INITIAL**



Spécialisation MODE ou **E-BUSINESS**



Métiers Visés

Responsable Adjoint.e

Merchandiseur.euse

Conseillèr.e Vendeur.se

Chef.fe de Rayon

Objectifs

- Vendre, conseiller
- Fidéliser le client
- Intégrer l'omnicanalité dans la démarche commerciale
- Mettre en place des actions marketing
- Gérer les stocks et les approvisionnements
- Mettre en avant les produits ou services
- Étudier le marché et la clientèle
- Manager et / ou former les équipes



LE *diplôme*

BAC+2

BTS Management Commercial Opérationnel

Diplôme d'État et inscrit au RNCP 38362 au niveau 5 par arrêté ministériel du 15/10/2018 publié au J.O du 07/11/2018



LE *rythme*

DURÉE

Alternance ou Initial : 2 jours école / 3 jours entreprise

en INITIAL : 14 à 16 semaines de stage sur 2 ans

RENTRÉE

Intégration en septembre



L' *admission*

PRÉ-REQUIS

Baccalauréat ou titre de niveau 4 validé

CANDIDATURE

sur www.totemformation.fr

ADMISSION POSSIBLE SUR
parcoursup



L' *accessibilité*

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Une évaluation des besoins sera réalisée afin d'étudier la faisabilité du projet



LES *poursuites d'études*

BAC +3 **Bachelor COMMERCE** Chargé.e de Gestion Commerciale

BAC +3 **Bachelor RH** Chargé.e du Développement en Ressources Humaines

BAC +3 **Bachelor IMMOBILIER** Responsable d'Affaires en Immobilier

BAC +3 **Bachelor COMMUNICATION** Chef.fe de Projet E-Business



LE *financement*

INITIAL
statut étudiant.e

- 4200€/an. Formation financée par l'étudiant ou par un tiers.

ALTERNANCE
statut salarié.e/apprenti.e

- Formation financée tout ou partie par l'OPCO de l'employeur
- Rémunération sous contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

ALTERNANCE ou INITIAL



Spécialisation MODE ou E-BUSINESS

MATIÈRES GÉNÉRALES

- CEJM Culture Économique, Juridique & Managériale
- CGE Culture Générale & Expression
- Anglais

Programme

MATIÈRES PROFESSIONNELLES

Relation Client, Vente & Conseil

Vente, conseil, suivi de la relation client, fidélisation, développement de la clientèle, marketing ...

Animation & Dynamisation de l'Offre Commerciale

Merchandising, promotion et animation, communication, ...

Management de l'équipe commerciale

Planification des tâches, plannings, recrutement, intégration, animation, ...

Gestion Opérationnelle

Objectifs commerciaux, achats, stocks, budgets, risques, investissement, performances, reporting, ...



Spécialisation MODE ou E-BUSINESS

MODE

Histoire de la mode, tendances, morphologie, merchandising, analyse défilés, colorimétrie, ...



OU

E-BUSINESS

Création de site web, réseaux sociaux, influenceurs, e-commerce, e-merchandising, ...



 Speaking
e-learning en anglais

TEST

LES examens

4 BTS Blancs sur les deux années permettant de vous préparer à :
l'examen national piloté par le ministère de l'Éducation Nationale en fin de deuxième année de BTS



Un suivi individuel et adapté à votre profil



Une proximité avec vos formateurs & l'équipe



Une professionnalisation de votre parcours



Des formateurs experts dans leur domaine



L'expérience étudiante au cœur de nos priorités



Une école moderne : salles de cours équipées, espaces de coworking pour les travaux de groupes, BDE, restauration à proximité.