



TRIPHASE

FORMATIONS

L'intégrateur professionnel

BTS MCO

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL



Le BTS MCO en alternance ou initial se déroule en 2 ans et est accessible à tout titulaire d'un baccalauréat : bac STMG, bac pro commerce, bac pro vente (prospection, négociation, suivi de clientèle), bac ES ou autres titres de niveau 4. Accès sur dossier, test et entretien.

A la rentrée 2019, le BTS MUC a été remplacé par le BTS MCO (Management Commercial Opérationnel). Ce BTS MCO s'adresse toujours aux candidats, souhaitant prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'un service au sein d'une entité de plus grande taille.

LES ADMISSIONS

La relation client dans sa globalité, depuis l'acquisition jusqu'à la transformation et même la fidélisation • L'animation commerciale d'une unité physique ou virtuelle • La gestion opérationnelle du lieu de vente • Le management des équipes pour optimiser cette gestion

LES MÉTIERS

Conseiller de vente et de service, Conseiller commercial, Chargé de clientèle, Manager adjoint, Conseiller de vente et de services, Vendeur/conseil, Chargé du service client, Marchandiseur, Second de rayon

LES PROFILS ATTENDUS

- Être capable de travailler en équipe
- Avoir un bon relationnel
- Être organisé et responsable
- Avoir de la curiosité pour les outils d'information et de communication
- Posséder le sens de l'écoute et du commercial développés
- Valoriser des produits et avoir une réelle fibre commerciale
- Être tenace et motivé
- Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie, de rigueur

QUELLE FORMATION APRÈS LE BTS MCO CHEZ TRIPHASE FORMATIONS ?

Triphase propose également un Bachelor Responsable Marketing, Commercial et Experience Client en un an.

Le cycle d'alternance chez Triphase Formations (idem pour les formations en initial)

– 3 jours en entreprise, 2 jours en école

PROGRAMME EN ALTERNANCE AVEC L'ENTREPRISE :

Au programme des matières générales : français, mathématiques, histoire-géographie, langue vivante, EPS.

Au programme des matières techniques : cours de rédaction, d'organisation (gestion de l'espace, de l'administratif), gestion d'accueil (téléphonique, de la qualité du service d'accueil).

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

Former des commerciaux de terrain généralistes avec une intelligence globale des enjeux d'entreprise, capables d'aller chercher la clientèle dans un cadre de vente opérationnelle (ventes par visites, démarchages, ventes par téléphone, par Internet), qu'il s'agisse de vente aux entreprises ou aux particuliers.

MATIÈRES OBLIGATOIRES	ALTERNANCE/INITIAL
E1 Culture Générale et expression	88h
E2 Communication en Langue vivante étrangère	128h
E21 compréhension de l'écrit et expression écrite	120h
E22 Compréhension de l'oral production orale en continu et en interaction	120h
E3 Culture économique juridique et managériale	255h
E4 Développement de la relation client, vente conseil, animation et dynamisation de l'offre commerciale	484h
E41 Développement de la relation client et vente conseil	484h
E42 Animation, dynamisation de l'offre commerciale	484h
E5 Gestion opérationnelle	122h
E6 Management de l'équipe commerciale	123h
EF3 Entreprenariat/dossier pro	120h
MATIÈRES FACULTATIVES	
EF1 communication en langue vivante	64h

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les compétences acquises au cours de la formation sont évaluées par l'équipe pédagogique à travers des DST et BTS Blanc écrit et oraux.

EXAMEN

Matières	Coef	Durée	Forme
EPREUVES OBLIGATOIRES			
E1 Culture Générale et expression	3	4h	Ecrit
E2 Communications en Langue vivante étrangère 1	3	4h	Ecrit
E21 Compréhension de l'écrit et expression écrite	1,5	2h	Ecrit
E22 Compréhension de l'oral, production de l'oral en continu et en interaction	1,5	40mn	Oral
E3 Culture économique juridique et managériale	3	4h	Ecrite
E4 Développement de la relation client, vente conseil, animation et dynamisation de l'offre commerciale			
E41 Développement de la relation client et vente conseil	3	30mn	Oral
E42 Animation, dynamisation de l'offre commerciale	3	30mn	Oral
E5 Gestion opérationnelle	3	3h	Ecrite
E6 Management de l'équipe commerciale	3	2h30	Ecrite
EPREUVE FACULTATIVE			
EF1 Communication en langue vivante	2,5	20 mn	Ponctuelle orale