



TRIPHASE FORMATIONS

ÉCOLE DE COMMERCE & CFA



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 MISSIONS

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 COMPÉTENCES ATTENDUES

- 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 APRES LE BTS MCO AVEC TRIPHASE FORMATIONS?

À la suite de votre BTS MCO, vous avez la possibilité de poursuivre vers un titre de Gestion des Ressources Humaines, Chargé de Marketing et Promotion ou Responsable Marketing Commercial et expérience client en un an chez Triphase.

Le cycle d'alternance chez Triphase Formations (les formations en initial bénéficient du même nombre de jours de cours que les étudiants alternants) : 3 jours en entreprise, 2 jours en école.

LE PROGRAMME

ENSEIGNEMENT GENERAL

Français, mathématiques, histoire-géographie, langue vivante, EPS.

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

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 PEDAGOGIQUES

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.

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.

