



**Devenez
BioMarquable !**

PROGRAMME BTS

Management Commercial Opérationnel

Option BIO

Le **BTS MCO** est le diplôme de référence pour prendre en charge la gestion opérationnelle de l'unité commerciale, gérer et développer l'activité d'une unité commerciale et le management de l'équipe commerciale. Au contact direct de la clientèle, il mène des actions pour attirer, vendre des produits ou services répondant aux attentes du client. Quel que soit le secteur d'activité, les débouchés sont nombreux :

- Animateur(trice) des ventes
- Conseiller(ère) commercial(e)
- Vendeur(se) conseil
- Chef de secteur
- Chargé(e) de l'administration des ventes ...

**PRÉPARE LE BTS
EN ALTERNANCE**

BTS MCO



Niveau III RNCP et Niveau 5 Européen

Objectifs :

- ✓ Savoir développer la relation client et vente conseil
- ✓ Être capable d'agencer et d'organiser l'espace commercial
- ✓ Savoir assurer la veille informationnelle
- ✓ Être capable d'animer et de dynamiser l'offre commerciale
- ✓ Savoir prendre en charge la gestion opérationnelle d'une unité commerciale
- ✓ Être capable de manager une équipe commerciale

MES MISSIONS EN ENTREPRISE

Développement de la relation client et vente conseil

- Mise en rayon des produits, réassort, inventaire & déstockage, réimplantation d'un rayon, merchandising
- Analyse des performances commerciales
- Mise en place d'opérations commerciales (soldes, ventes privées, animation stand...)
- Lancement de nouveaux produits, mise en place de nouvelle collection

Management opérationnel de l'équipe commerciale

- Création d'outils de communication et d'outils d'aide à la vente
- Réalisation de contacts commerciaux (prospection téléphonique...)
- Suivi des commandes clients, gestion du SAV
- Etude concurrentielle, enquête satisfaction clients

Gestion opérationnelle

- Réception des livraisons, gestion des anomalies et des commandes
- Recherche de nouveaux fournisseurs
- Référencement

Animation et dynamisation de l'offre commerciale

- Participation aux réunions d'équipe & aux recrutements
- Animation de réunions & suivi des objectifs de l'équipe
- Elaboration de plannings
- Formation des nouveaux entrants

Culture Générale & Expression – 108H

Développez votre culture générale et votre esprit de synthèse pour renforcer vos capacités d'expression et d'argumentation. Devenez à l'aise à l'oral comme à l'écrit et renforcez votre aptitude à communiquer efficacement.

- Communiquer à l'oral et par écrit
- S'informer, se documenter, développer son esprit de synthèse
- Appréhender le contenu d'un message
- Réaliser un écrit, améliorer ses capacités d'argumentation
- Apprécier un message ou une situation

Culture Economique Juridique & Managériale – 226H

Economie générale

- Les relations entre l'entreprise et son environnement économique
- Le rôle de l'Etat dans la régulation économique
- Les facteurs de production : déterminants économiques
- L'environnement économique et numérique de l'entreprise
- Le marché du travail et ses évolutions

Droit

- Le contrat support de l'activité économique de l'entreprise
- L'encadrement par le droit des activités économiques
- Les structures juridiques de l'entreprise
- Les types de responsabilité
- Le droit et le développement du numérique
- L'individu au travail

Management de l'entreprise

- L'intégration de l'entreprise dans son environnement
- Le diagnostic externe de l'entreprise et le rôle de l'innovation
- Le diagnostic interne de l'entreprise et l'organisation de ses ressources
- Le financement de l'entreprise
- La place du numérique dans le management
- La gestion prévisionnelle des emplois et des compétences et la motivation

DEVENEZ BIOMARQUABLE !



- Les choix stratégiques de l'entreprise

Relation client – l'offre commerciale – 550H

Vous approfondirez et mettrez en pratique les 2 piliers complémentaires sur lesquels se fondent la démarche commerciale : développer la relation client et dynamiser l'offre commerciale.

Développement de la relation client et vente conseil – 275H

- Le cadre légal et réglementaire de la relation client et de la vente conseil
- La relation et l'information commerciale
- Le système d'information commerciale
- Les études commerciales
- La zone de chalandise
- La connaissance du client
- Les facteurs d'influence de l'achat
- La vente et le conseil client dans un contexte omnicanal
- Le marketing après-vente et la fidélisation
- Le capital client

Animation et dynamisation de l'offre commerciale – 275H

- Le cadre économique, légal et réglementaire de l'animation et de la dynamisation de l'offre
- Le marché
- Les unités commerciales et l'omnicanalité
- Les relations producteurs / distributeurs
- Le merchandising
- L'animation commerciale et les actions promotionnelles
- La communication de l'unité commerciale

DEVENEZ BIOMARQUABLE !

Langue vivante – Anglais commerciale – 129H

- Compréhension écrite
- Production écrite
- Compréhension orale
- Production et interaction orales

Gestion opérationnelle – 179H

- Le cadre juridique des opérations de gestion
- Le cycle et le financement d'exploitation
- Les documents commerciaux
- Les opérations de règlement, la trésorerie
- Les stocks et les approvisionnements
- Les coûts, les marges, et la fixation des prix
- Le compte de résultat et le bilan
- Les méthodes de prévision des ventes
- Les budgets, le financement et les investissements
- Les indicateurs de performance

Management de l'équipe commerciale – 158H

- Le cadre légal et réglementaire de l'activité
- La planification du travail
- Le recrutement de l'équipe commerciale
- La communication managériale
- L'animation de l'équipe commerciale
- Les techniques de conduite d'entretiens
- Stimulation et rémunération de l'équipe
- Formation de l'équipe commerciale
- Gestion des risques et conflits
- L'analyse des performances

DEVENEZ BIOMARQUABLE !

- La bio de A à Z
- Le marché de la bio
- Les tendances de la bio



REFERENT PÉDAGOGIQUE

Catherine COLOT - Forte d'une expérience en tant qu'enseignante dans le secteur économique-commercial et d'une activité complémentaire de plus de 10 ans en formation continue Catherine met au service de la réussite ses compétences élargies. Individualiser le parcours de chacun, adapter sa pédagogie aux besoins détectés, apporter un suivi régulier et interactif est une évidence qui est un des facteurs clef de la réussite des apprenants.



RESSOURCES TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation (en présentiel)
- **Suivi en e-learning, les cours sont animés par les intervenants de l'Ecole Supérieure de la Bio et diffusés en direct sur l'intranet des étudiants, quelle que soit leur localisation géographique. Ils pourront alors suivre les cours en visioconférence, comme s'ils étaient sur le campus ! Pour approfondir leurs connaissances, les étudiants pourront communiquer aisément avec leurs intervenants**
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents / vidéos supports à la suite de la formation.

DEVENEZ BIOMARQUABLE !



SUIVI DE L'EXÉCUTION ET ÉVALUATIONS

- Feuilles de présence.
- Attestation de suivi de formation
- Bulletins semestriels
- Accès à la plateforme numérique et aux différentes ressources pédagogiques
- Livret de suivi pédagogique
- Epreuves ponctuelles écrites et orales (cf tableau des épreuves)
- BTS blanc

Epreuves	Unité	Coef	Forme	Durée
E1 Culture générale et expression	U1	3	Ecrit	4H
E2 Communication en langue vivante étrangère 1	U2	3	Oral	30 min* + 30 min
E3 Culture économique, juridique et managériale	U3	3	Ecrit	4H
E41 Développement de la relation client et vente conseil	U41	3	Oral	30 min
E42 Animation et dynamisation de l'offre commerciale	U42	3	Oral	30 min
E5 Gestion opérationnelle	U5	3	Ecrit	3H
E6 Management de l'équipe commerciale	U6	3	Ecrit	2H30
EF1 Communication en langue vivante étrangère 2**			Oral	20 min* + 20 min

* Temps de préparation

** La langue vivante étrangère choisie au titre de l'épreuve facultative est obligatoirement différente de celle choisie au titre de l'épreuve obligatoire. Seuls les points au-dessus de la moyenne peuvent être pris en compte.

DEVENEZ BIOMARQUABLE !





ENCADREMENT & MOYENS TECHNIQUES

- Règlement intérieur
- Livret d'accueil et de suivi stagiaire
- Salle de cours / extranet
- Plateforme numérique
- Drive

Les suites du parcours

Voici un récapitulatif de ce qu'il est possible de faire après un BTS MCO

Licence générale ou professionnelle

Classe préparatoire ATS

Faire un Bachelor

Intégrer une IAE, ou une école de commerce

Entrer dans la vie active

Partir à l'étranger avec ERASMUS

Voici des licences professionnelles qu'il est possible de faire après un BTS MCO :

- Licence DMGR: Distribution Management Gestion de Rayon.
- Licence MAC : Management des Activités Commerciales.
- Licence E-commerce
- Licence Commerce et Développement International
- Licence en Management du sport
- Licence pro assurance
- Voici des licences générales qu'il est possible de faire après un BTS MCO :
 - Licence économie gestion
 - Licence administration économique et sociale
 - Licence science de gestion
 - Licence comptabilité contrôle Spé

V1, créé le 15/08/2021 et mis à jour le 18/03/2022

DEVENEZ BIOMARQUABLE !



Ecole Supérieure de la Bio