



BTS MCO

Management Commerciale Opérationnel

En fonction de l'unité commerciale et de l'autonomie dont il dispose, le titulaire du diplôme organise le travail de l'unité commerciale physique et virtuelle en tenant compte des contraintes financières, commerciales et managériales dans le respect du contexte réglementaire.

FORMATION en alternance

Durée 24 mois

Enseignements Généraux

- ◆ Culture générale et expression
- ◆ Langue vivante : Anglais ou Espagnol
- ◆ Culture Economique, Juridique et Managériale

Enseignements Professionnels

- ◆ Gestion opérationnelle
- ◆ Management de l'équipe commerciale
- ◆ Développement de la relation client et vente conseil
- ◆ Animation et dynamisation de l'offre commerciale

Compétences visées

Manager une équipe commerciale

Gérer une unité commerciale

Piloter des projets d'action commerciale ou de management

Maîtriser la relation avec la clientèle

Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale

Gérer l'offre produits/service

PRÉREQUIS

Dès lors que vous avez obtenu votre baccalauréat, vous pouvez préparer un BTS MCO en alternance à l'ISTEG.

- ◆ Inscription dès maintenant
- ◆ Intégration jusqu'à mi-novembre

AVEC et HORS



parcoursup
Entrez dans l'enseignement supérieur

RYTHME ALTERNANCE

Une semaine en entreprise, une semaine à l'ISTEG,
Sauf pendant les vacances scolaires : temps plein en entreprise.

Modalités d'examen

| Modules d'enseignements | Coef. | Type d'examen | Durée |
|--|-------|---------------|-------------|
| Culture générale et expression | 3 | Ecrit | 4 h |
| Langue vivante Anglais ou Espagnol | 3 | Ecrit et Oral | 2 h + 40 mn |
| Culture économique, Juridique et Managériale | 3 | Ecrit | 4 h |
| Gestion opérationnelle | 3 | Ecrit | 3 h |
| Management de l'équipe commerciale | 3 | Ecrit | 2 h 30 |
| Développement de la relation client et vente conseil | 3 | Oral | 30 mn |
| Animation et dynamisation de l'offre commerciale | 3 | Oral | 30 mn |

Examens en épreuves ponctuelles

DEBOUCHES



Manager de rayon, chef de rayon
Animateur des ventes,
Chargé de clientèle,
Manager de la relation client
chef des ventes,
directeur adjoint de magasin

POURSUITE D'ETUDES



BACHELOR responsable du développement
de l'unité commerciale
BACHELOR responsable marketing et
commerciale
Bachelor Community Manager
Licence PRO Management des points de
ventes

Suivez-nous sur :



Facebook



Instagram



Tic Toc



3, rue Théophile Gautier
33 700 Mérignac
www.isteg.fr
05 57 81 46 81