

La formation en détail

Le Métier

Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

Objectifs de la formation

Acquérir une compréhension approfondie des techniques de management commercial. Développer des compétences en analyse de marché et en élaboration de stratégies commerciales pour atteindre les objectifs de vente. Maîtriser les outils de gestion de la relation client (CRM) pour fidéliser la clientèle et optimiser le suivi des ventes. Apprendre à gérer les activités commerciales au quotidien, y compris la gestion des stocks, la fixation des prix et la gestion des commandes.

Possibilités d'applications pratiques en entreprise

Le titulaire de ce BTS est formé à la gestion de la relation client, à la gestion opérationnelle d'une unité commerciale (un lieu physique ou en ligne) et au management d'une équipe commerciale

Méthodes mobilisées

Alternance d'apports théoriques et de mises en situation réelles ou reconstituées
Travaux pratiques sur applications transférables en entreprise
Utilisation d'une plateforme LMS
Formation en présentiel
Formation en distanciel

Modalités d'évaluation

Les connaissances et/ou les capacités professionnelles de l'apprenant sont évaluées en cours de formation par différents moyens : évaluations ponctuelles, mises en situation, études de cas
Le candidat est présenté aux épreuves conformément au référentiel de certification

Public et prérequis

Être âgé de 15 à 29 ans révolus pour un apprentissage
Pour les plus de 30 ans nous consulter
Être titulaire d'un diplôme de niveau 4 (Bac ou équivalent) dans le même domaine

Gestion du handicap

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap
Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap

Durée et rythme de la formation

12-24 mois selon positionnement
Alternance sur un rythme de 2 jours en centre de formation et 3 jours en entreprise

Modalités et délai d'accès

Candidature en ligne
Entretien individuel
Signature d'un contrat en alternance
Délai d'accès : Nous consulter

Coût pour l'apprenant

Aucun pour l'apprenant. La formation est financée par l'entreprise d'accueil et son OPCO pour les contrats en alternance

Lieu(x) de formation

- Pôle Formation UIMM Campus Sup, Charleville-Mézières (Ardennes)

Validation à l'issue de la formation

Diplôme de l'Education Nationale de niveau 5 (BAC+2)
Lien France Compétences : [RNCP38362](#)
Certificateur : Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche
Date d'enregistrement de la certification : 11/12/2023

Modalités de délivrance des examens

Programme

Animation, dynamisation de l'offre commerciale
Compréhension de l'écrit et expression écrite
Compréhension de l'oral, production orale en continue
Culture économique, juridique et managériale
Culture générale et expression
Développement de la relation client et vente conseil
Entrepreneuriat
Gestion opérationnelle
Management de l'équipe commerciale

Pour s'inscrire en ligne :



Pour plus d'informations :

alternance@formation-industries-ca.fr

Fiche synthétique éditée le 11/07/2025