

## **BTS MCO – MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL**

**Diplôme d'Etat – Bac + 2**



### **OBJECTIFS DE LA FORMATION**

Le titulaire du diplôme **BTS Management Commercial Opérationnel** exerce sa mission auprès du chef d'une petite entreprise ou des forces commerciales dans celles de taille supérieure, des commerces quelque soient leurs tailles. Cette mission se caractérise par une forte polyvalence à dominante opérationnelle et commerciale, et comporte 4 types d'activités :

#### **DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT ET ASSURER LA VENTE CONSEIL :**

- Collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale
- Vente Conseil
- Suivi de la relation client et de la qualité de services
- Fidélisation et développement de la clientèle

#### **ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE :**

- Mise en valeur, agencement et adaptation de l'offre produits et/ou services
- Organisation de promotions et animations commerciales
- Conception et mise en place de communication interne et externe

#### **GESTION OPÉRATIONNELLE :**

- Fixation des objectifs commerciaux et analyse des performances au travers de reporting
- Gestion des approvisionnements, des achats et des stocks
- Suivi des règlements et élaboration des budgets

#### **MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE :**

- Recrutement intégration
- Répartition de l'organisation de l'équipe (planning, tâches)
- Animation d'équipe et évaluation

## NIVEAU REQUIS

Seuls sont admis à s'inscrire et à se présenter aux épreuves du BTS GPME, les candidats :

- Titulaires d'un baccalauréat (professionnel, général ou technologique)
- Titulaires d'un diplôme admis en dispense du baccalauréat (titre de niveau IV)
- 3 années d'expériences dans le domaine d'activité

## LES MODES DE FORMATION

- **En alternance**, l'étudiant est aussi salarié et fait le lien entre le contenu des matières enseignées, la parole des enseignants, et l'application au quotidien dans le monde professionnel. Le BTS GPME se prépare sur un rythme alterné de 2 jours à l'école pour 3 jours en entreprise.
- **En initial**, l'apprenant a le statut étudiant et il doit effectuer au moins 12 semaines de stages. SUP'IPGV privilégie l'alternance mais peut cependant dans certains cas, préparer les étudiants en INITIAL sur un rythme facilitant le travail personnel et la mise en application des apprentissages au travers de stages. La formation sous le mode INITIAL peut permettre à des étudiants à potentiel qui n'ont pas encore de contrat en alternance, de poursuivre leurs études à SUP'IPGV.

## POURSUITE ÉTUDES

- Les étudiants titulaires du BTS MCO peuvent poursuivre leurs études au sein de SUP'IPGV en suivant un double cursus de RESPONSABLE MARKETING et COMMERCIAL et un BACHELOR MARKETING DIGITAL ou un BACHELOR COMMUNICATION délivré par la Fédération Européenne Des Ecoles (FEDE) dont SUP'IPGV est membre.
- Il est possible également de se présenter à certains concours de grandes écoles réservés aux titulaires d'un Bac+2

## CARRIÈRES

Ce BTS vous prépare aux métiers du commerce : conseiller de vente et de services, vendeur/conseil e-commerce, chargé de clientèle, manager adjoint, marchandiseur, second de rayon, chef des ventes, responsable de drive, responsable e-commerce. Le titulaire du BTS MCO exerce ses activités essentiellement dans : des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés, des unités commerciales de production, des entreprises de commerce électroniques, des entreprises de prestation de services.

## NOTRE MODE DE SÉLECTION

Les élèves souhaitant intégrer SUP'IPGV doivent dans un premier temps transmettre :

Un CV, une lettre de motivation, les relevés de notes des deux dernières années scolaires, les relevés de notes aux examens et copie des diplômes obtenus. Après analyse du dossier complet, le candidat admissible est invité à participer à un entretien individuel avec la responsable pédagogique du cursus souhaité. Le candidat sera également soumis à des tests en mathématiques, logique et compréhension afin de déterminer ses aptitudes. Le candidat sera ensuite invité à visiter l'établissement. L'intégration définitive du candidat est décidée par la responsable pédagogique en fonction de son adéquation avec les attentes du corps professoral et des entreprises partenaires de SUP'IPGV.

## ENSEIGNEMENT TECHNOLOGIQUE

- Développer la relation client et vente conseil
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Assurer la gestion opérationnelle
- Manager l'équipe commerciale
- Digitalisation et communication

## ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Culture générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale
- Anglais



ARLES

Tél. 04 42 41 88 10

supipgv13@orange.fr

VITROLLES

Tél. 04 42 41 88 10

supipgv13@orange.fr

LA GARDE

Tél. 04 94 35 08 64

supipgv83@orange.fr