CERTIFICATION

RNCP38362 -

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE

Date d'enregistrement :

11-12-2023

DUREE : 1350 heures

2 Jours en école et 3 jours en entreprise

ADMISSION

Dossier+ tests + entretien

DÉLAIS D'ACCÈS

2 mois avant le début de formation

ACCESSIBILITE

Nous informer préalablement en cas de présenced'un handicap pour prendre les mesures nécessaires.

PMR/RQTH

TARIFS

Sur devis

Pour plus d'informations, consultez notre fiche RNCP :

RNCP 38362

FORMA ETOLA

BTS : MCO MANAGEMENT COMMERCIALE OPÉRATIONNEL

Public

- Étudiants dans le supérieur
- Personne en reconversion professionnelle
- Personne en recherche d'emploi

Prérequis

Un diplôme de niveau IV (Baccalauréat) ou équivalent souhaité.

Objectifs

- **Développer** la relation client et optimiser la vente conseil : Former les participants à la collecte, l'analyse et l'exploitation des informations commerciales pour améliorer la vente conseil, la fidélisation et le suivi de la relation client.
- **Animer** et dynamiser l'offre commerciale : Apprendre à concevoir, adapter et mettre en valeur l'offre de produits et services tout en maintenant un espace commercial attractif, fonctionnel et dynamique.
- **Gérer** efficacement les opérations commerciales : Former à la gestion des approvisionnements, des stocks, au suivi des règlements, à l'élaboration des budgets et à la gestion des risques liés à l'activité commerciale.
- **Assurer** le management d'une équipe commerciale performante : Former les participants à l'évaluation des besoins en personnel, la répartition des tâches, l'organisation du travail et l'animation de l'équipe tout en évaluant les performances individuelles et collectives.
- **Analyser** et améliorer les performances commerciales : Développer des compétences dans l'analyse des performances, la mise en œuvre du reporting et la prise de décisions stratégiques pour l'optimisation des résultats de l'unité commerciale.

Programme de formation

DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL

- Veille informationnelle
- Vente conseil
- Gestion de la relation client
- Etudes commerciales
- Développement et fidélisation de la clientèle

ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

- Élaboration et adaptation continue de l'offre de produits et de services
- Agencement et maintien d'un espace commercial attractif et fonctionnel
- Mise en valeur de l'offre de produits et de services
- Organisation de promotions et d'animations commerciales
- Conception et mise en place de la communication
- Analyse et suivi de l'action commerciale

GESTION OPÉRATIONNELLE

- Fixation des objectifs commerciaux
- Gestion des approvisionnements, des achats et des stocks
- Suivi des règlements et élaboration des budgets
- Gestion des risques liés à l'activité commerciale
- Participation aux décisions d'investissement
- Analyse des performances

CERTIFICATION

RNCP38362 -

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE

Date d'enregistrement :

11-12-2023

DUREE : 1350 heures

2 Jours en école et 3 jours en entreprise

ADMISSION

Dossier+ tests + entretien

DÉLAIS D'ACCÈS

10 jours avant le début de formation

ACCESSIBILITE

Nous informer préalablement en cas de présenced'un handicap pour prendre les mesures nécessaires.

PMR/RQTH

TARIFS

Sur devis

Pour plus d'informations, consultez notre fiche RNCP :

RNCP 38362

Rahma GARY

Forma.etola@outlook.fr

MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

- Évaluation des besoins en personnel
- Répartition des tâches
- Réalisation de plannings
- Organisation du travail
- Recrutement et intégration
- Animation et valorisation de l'équipe
- Évaluation des performances individuelles et collectives de l'équipe
- Individualisation de la formation des membres de l'équipe

MATIÈRES GÉNÉRALES

- **CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION**

- Appréhension et réalisation de messages écrits
- Communication orale : adaptation à la situation, organisation d'un message oral
- Anglais

- **CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE**

- Analyse des situations économiques, juridiques et managériales
- Exploitation d'une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Diagnostic stratégique

Méthodes et moyens pédagogiques

- Méthodes expositives (magistrale, interrogative ou démonstrative) et actives,
- Ateliers pédagogiques,
- Salles de cours équipées de moyens multimédias,
- L'école privilégie une pédagogie par projets, de l'**alternance** et des **mises en situation professionnelles concrètes**.
- Les cours sont assurés par des intervenants professionnels du secteur et les rencontres de profils experts du monde professionnel sont organisées tout au long de l'année, préparent et apportent des éléments concrets aux apprenants quant à leur métier et leur environnement professionnel futur.

MODALITES DE SUIVI ET D'EVALUATION DES ACQUIS

- Les compétences et connaissances sont appréciées selon deux modalités distinctes :
- Les contrôles continus et BTS blancs
- L'évaluation finale académique
- Les contrôles continus sont organisés sur la période d'enseignement et consistent en des contrôles de connaissances, cas pratiques, travaux de recherche et/ou présentations orales à réaliser individuellement ou en groupe.
- Les épreuves de BTS sont organisées par l'Académie en dehors des séances de cours et sur convocation de cette dernière.

COMMENT SE DÉROULENT LES EXAMENS DE LA FORMATION ?

NATURE DES ÉPREUVES	FORME	DURÉE	COEFF.
E1 Culture générale et expression	Écrite	4 h	3
E2 Communication en langue vivante étrangère :			3
E21 Compréhension de l'écrit et expression écrite	Écrite	2 h	1.5
E22 Compréhension de l'oral, production orale en continu ou en interaction	Orale	20 min	1.5
E3 Culture économique, juridique et managériale	Écrite	4 h	3
E4 Développement de la relation client et vente-conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale			6
E41 Développement de la relation client et vente-conseil	Orale	30 min	3
E42 Animation, dynamisation de l'offre commerciale	Orale	30 min	3
E5 Gestion opérationnelle	Écrite	3 h	3
E6 Management de l'équipe commerciale	Écrite	2 h 30	3

La formation permet l'obtention du diplôme du BTS par la validation de l'ensemble des Unités d'Enseignement.

Afin de découvrir les suites de parcours et débouchés, nous vous invitons à cliquer sur ce lien :

RNCP 38362

STATISTIQUES

- Nombre d'apprenants en cours de formation : 0
- Taux de satisfaction : En cours
- 1° Le taux d'obtention des diplômes ou titres professionnels : En cours
- 2° Le taux de poursuite d'études : En cours
- 3° Le taux d'interruption en cours de formation : En cours
- 4° Le taux d'insertion professionnelle des sortants de l'établissement concerné, à
- la suite des formations dispensées : En cours
- 5° La valeur ajoutée de l'établissement : En cours
- 6° Taux de rupture des contrats d'apprentissage conclus : 0%

Date de MAJ : 15/01/2025