



BTS Management Commercial Opérationnel

Diplôme d'État - Option négociation et stratégie du Luxe

Formation initiale ou en alternance

BTS MCO, quelles finalités

L'évolution de la relation client dictée par le digital a conduit à la réforme du BTS MUC et à la création de ce nouveau diplôme (première session d'examen en juin 2021).

Le diplômé « technicien supérieur MCO » maîtrise les techniques essentielles de management opérationnel, de gestion et d'animation commerciale. Il utilise ses compétences en communication au quotidien. En permanence il met en œuvre les applications et technologies digitales et les outils de traitement de l'information dans un objectif omnicanal.

Option négociation et stratégie du Luxe

Du loisir à la beauté, de la joaillerie à l'automobile, de la mode à l'hôtellerie, de la gastronomie à la banque, du nautisme au sport... Le luxe est partout. L'Iscae a créé un contenu de formation adapté à l'économie du luxe sur la Côte d'Azur.

Ma formation, quel contenu

Enseignement professionnel

Développement de la relation client et vente conseil

Animation et dynamisation de l'offre commerciale

Gestion opérationnelle

Management de l'équipe commerciale

Informatique / bureautique

Marketing / communication

Digitalisation et omnicanalité

Enseignement général

Culture générale et expression

Anglais ou italien

Culture économique, juridique et managériale

Exemple d'emploi du temps

Jour 1	Jour 2	Jours 3,4 et 5
09h00 à 11h00 LV1		
11h00 à 13h00 Culture générale et expression	08h30 à 12h30 Management	
13h00 à 14h00 Pause	12h30 à 13h30 Pause	
14h00 à 18h00 Culture économique, juridique managériale	13h30 à 17h30 Développement de la relation client	en entreprise : stage ou alternance

Les enseignants

Culture générale et expression – Nicolas LISAN, DEA en philosophie, enseignant de philosophie et culture générale depuis 15 ans.

Anglais – Aurélia PUCCIARINI, Maîtrise d'Anglais – Traductrice, enseignante.

Droit – Christophe COLETTE – diplômé de la faculté de droit à Nice Sophia Antipolis.

Economie et management des entreprises – Hend SFAXI BENAHI, Docteur en économie macrodynamique et finance internationale.

Relation client et vente conseil / Management de l'équipe commerciale / L'offre commerciale et la gestion opérationnelle – Vanessa POGGI, doctorante en marketing – jury d'examen.

Négociation et stratégie du Luxe* – Anne-Karine AGIUS, directrice agence Emergence communication, diplômée Executive MBA, international University of Monaco.

Mon examen

ÉPREUVES	COEF	FORME	DURÉE
Culture générale et expression	3	Écrit	4h00
LV1 – communication en langue étrangère	1,5 / 1,5	Écrit / Oral	2h00 / 0h20
Culture économique, juridique et managériale	3	Écrit	4h00
Relation clients et vente conseil	3	Oral + dossier digital	0h30
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	3	Oral + dossier digital	0h30
Gestion opérationnelle	3	Étude de cas	3h00
Management de l'équipe commerciale	3	Étude de cas	2h30
ÉPREUVE FACULTATIVE	COEF	FORME	DURÉE
LV2	1	Oral	0h20

Quelles compétences

<p>Développer la relation client et assurer la vente conseil</p> <ul style="list-style-type: none"> Collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale Vente conseil Suivi de la relation client Fidélisation de la clientèle Suivi de la qualité de services 	<p>Animation et dynamisation de l'offre commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> Élaboration et adaptation continue de l'offre de produits/ services Agencement de l'espace commercial Maintien d'un espace commercial attractif et fonctionnel Mise en valeur de l'offre de produits et de services
<p>Management de l'équipe commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> Évaluation des besoins en personnel Répartition des tâches Réalisation de plannings Organisation du travail Recrutement et intégration 	<p>Gestion opérationnelle</p> <ul style="list-style-type: none"> Fixation des objectifs commerciaux Gestion des approvisionnements et suivi des achats Gestion des stocks Suivi des règlements Élaboration des budgets

Pédagogie de projet et école phygitale

- Pédagogie de projet et techniques de créativité
- Classe inversée et activités professionnalisantes
- Promotion du travail collaboratif et mise en oeuvre de l'intelligence collective
- Plateforme d'apprentissage en ligne : www.edjo.eu
- Digitalisation des enseignements avec Google WorkPlace
- Individualisation du parcours des étudiants
- Libre choix du distanciel ou du présentiel

Un BTS MCO pour quels secteurs d'activités, quelles entreprises, quelles fonctions

Le titulaire du BTS Management commercial opérationnel exerce ses activités essentiellement dans :

- des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés
- des unités commerciales d'entreprises de production
- des entreprises de commerce électronique
- des entreprises de prestation de services
- des associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services.
 - agent/e général/e d'assurances
 - attaché/e commercial/e
 - chargé/e d'affaires en génie climatique
 - chargé/e de clientèle banque
 - chef/fe de rayon
 - chef/fe des ventes
 - conseiller/ère en assurances
 - conseiller/ère en voyages
 - courtier/ère
 - directeur/trice de magasin à grande surface
 - gestionnaire de contrats d'assurance
 - marchandiseur/euse
 - responsable de la promotion des ventes
 - traffic manager

Le cabinet de recrutement de l'ISCAE vous accompagne de A à Z dans votre recherche d'emploi et vous propose des offres d'emploi de ses nombreuses entreprises partenaires en rapport avec votre projet professionnel.