



Je suis à l'écoute, j'aime le contact, je souhaite découvrir et approfondir le fonctionnement de gestion de point de vente et conseiller les clients...

**JE CHOISIS LE BTS MANAGEMENT
COMMERCIAL OPÉRATIONNEL !**



OBJECTIFS DU PROGRAMME

- Gérer et développer l'activité d'une unité commerciale
- Maîtriser les étapes successives du processus commercial.

MATIÈRES PROFESSIONNELLES

DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT ET ASSURER LA VENTE CONSEIL

- | Savoir vendre, être autonome et efficace dans sa relation commerciale, gérer un univers / un rayon, savoir rechercher les informations pertinentes.

ANIMER ET DYNAMISER L'OFFRE COMMERCIALE

- | Être capable de valoriser l'espace de vente, savoir préconiser des plans d'action, mesurer l'efficacité des actions menées

GÉRER L'ACTIVITÉ OPÉRATIONNELLE

- | Savoir gérer l'activité commerciale au quotidien, prendre des décisions cohérentes

MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE

- | Savoir travailler en équipe, être capable de travailler en mode projet, analyser les performances, préconiser des plans d'action

DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES EN ENTREPRISE

- | En stage ou en alternance

LES FONDAMENTAUX DU BTS MCO



**CULTURE GÉNÉRALE
ET EXPRESSION**



EN ANGLAIS



**CULTURE ÉCONOMIQUE,
JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE**

POINTS FORTS DU BTS UP' À IDRAC BUSINESS SCHOOL

Préparer son BTS à IDRAC Business School, c'est combiner la qualité pédagogique et l'épanouissement personnel. Bénéficiez d'une organisation structurante et du soutien constant des équipes pédagogiques.



UN PROFIL PROFESSIONNEL UP'

Construisez votre CV et réalisez des missions métiers avec des stages ou l'alternance

- Programme d'accompagnement à la recherche d'une entreprise (CV box, recherche d'emploi 2.0...),
- Suivi régulier avec des coaches.



UNE PÉDAGOGIE UP'

Bénéficiez d'un accompagnement personnalisé

- Qualité académique d'une école de commerce,
- Suivi dans la réalisation de vos dossiers.

Une attention particulière portée à l'apprentissage de l'anglais, à la méthodologie et aux cas pratiques.



LES AVANTAGES UP' D'UNE BUSINESS SCHOOL

Profitez d'une vie de campus et d'un réseau d'entreprises et alumni

- Vie associative sportive, culturelle et solidaire (BDE, BDS, BDA, conférences...),
- Réseau d'entreprises ancré sur le territoire local,
- Communauté de diplômés forte et solidaire en France à l'international.



87,1% d'obtention du diplôme - Promotion 2020

APRÈS LE PROGRAMME BTS MCO

Métiers visés

- Chargé de clientèle
- Assistant chef de rayon
- Animateur des ventes
- Conseiller commercial
- Vendeur conseil, marchandiser
- Chef de secteur, chargé d'accueil
- Chargé de l'administration commerciale, etc.

Poursuites d'études

- Vers les programmes Bachelor
- Vers le Programme Grande Ecole

MODALITÉS D'ADMISSION

ENTRÉE POST BAC ADMISSION BAC+1

- Admission Post Bac : Dossier de candidature & Épreuves orales : atelier collaboratif et entretien oral

- Diplôme d'État (Brevet de Technicien Supérieur)
- Accessible par la VAE

TARIFS, INFORMATIONS ET CANDIDATURES : ECOLES-IDRAC.COM

Ce document complète la plaquette des programmes IDRAC Business School