



EUCLÉA
BUSINESS SCHOOL

Le programme du **BTS MCO** est spécifiquement conçu pour vous doter d'une expertise solide dans les domaines cruciaux du **commerce et de la gestion**.

En choisissant notre cursus **BTS MCO**, vous vous préparez à prendre la **responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale**, tout en développant vos compétences en management d'équipe commerciale.

Que ce soit dans un magasin physique, un supermarché, un hypermarché, une agence commerciale, un site marchand ou une entreprise de commerce électronique, le **BTS MCO** chez Eucléa vous assure une formation complète, équilibrant connaissances théoriques et applications pratiques pour un succès professionnel durable.

BTS Management Commercial et Opérationnel

Métiers visés

Vendeur-conseil - Animateur des ventes
Chargé de clientèle
Directeur adjoint de magasin

Titre préparé

Management Commercial Opérationnel
Diplôme de niveau 5 homologué par l'Etat. Code RNCP 34031

Rythme

3 jours entreprise / 2 jours formation

Prérequis

Post-Bac

MODALITÉS D'ADMISSION

Pour démarrer la procédure d'admission, vous pouvez vous inscrire directement en remplissant un formulaire sur la page Admission de notre site, ou par téléphone, et participer ainsi à une session d'admission.

Au cours de cette session, l'école vous sera présentée, vous passerez nos tests d'admissions et participerez à un entretien individuel de motivation. L'étude de votre profil passe également par votre dossier scolaire. Vous serez recontacté par nos conseillers formation afin de savoir si vous êtes admissible ou non.



FORMAT DE LA FORMATION

FORMATION EN ALTERNANCE

100% des frais de formation sont pris en charge par l'entreprise d'accueil ou l'OPCO (soumis à tout changement réglementaire). Disponible en contrat d'apprentissage.

PROGRAMME

DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL

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

ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

- Élaboration et adaptation de l'offre de produits et services
- Agencement de l'espace commercial
- Mise en valeur de l'offre de produits et 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

- Détermination des objectifs commerciaux
- Gestion des approvisionnements et des stocks
- Suivi des règlements
- Élaboration de budgets
- Gestion des risques
- Analyse des performances

MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

- Évaluation des besoins en personnel
- Recrutement, formation, animation, évaluation
- Évaluation des performances
- Organisation du travail (plannings)

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

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

Ce programme est susceptible d'évoluer.

CAMPUS STRASBOURG
1 Avenue de l'Europe
67300 Schiltigheim
Tél : +33 (0) 3 88 98 16 81
contact@euclea-bs.com

CAMPUS MULHOUSE
12 allée Nathan Katz
68100 Mulhouse
Tél : +33 (0) 3 89 56 21 28
mulhouse@euclea-bs.com

CAMPUS REIMS
5 rue du Président Franklin Roosevelt
51100 Reims
Tél : +33 (0) 3 53 48 06 06
reims@euclea-bs.com