



WESFORD
GROUPE IFC

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL



BTS

BAC +2



POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?

Le titulaire de ce BTS a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une Unité Commerciale.

Dans le cadre de son activité professionnelle, il remplira les missions suivantes :

- Prendre en charge la relation client dans sa globalité
- Animer et dynamiser l'offre
- Assurer la gestion opérationnelle de l'unité commerciale et de son équipe

Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte commercial digitalisé visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et ou de l'unité commerciale.

Il peut être amené à créer ou reprendre une unité commerciale en qualité de Chef d'entreprise.

Il est possible de s'inscrire en Licence après un BTS MCO, en Bachelor Marketing ou en Bachelor Communication.

En BTS MCO, l'étudiant aura pour missions de gérer et animer une unité commerciale, de développer la relation client, de piloter l'offre de produits et services, et d'exploiter les informations essentielles à l'activité commerciale pour optimiser les performances de l'entreprise.

POURQUOI CHOISIR WESFORD ?

-  Plus de 30 ans d'expérience
-  Titres certifiés
-  Candidature gratuite

-  Accompagnement
-  Insertion professionnelle
-  Proximité

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

- Entraînement à l'analyse et à la synthèse à partir de textes d'actualité
- Exposés oraux, analyse et résumé d'un texte
- Langue vivante étrangère

Expression écrite :

- Compréhension de documents écrits
- Production écrite

Expression orale :

- Compréhension de l'oral
- Productions et interactions orales

LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE

Expression écrite :

- Compréhension de documents écrits
- Production écrite

Expression orale :

- Compréhension de l'oral
- Productions et interactions orales

CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

- L'intégration de l'entreprise dans son environnement
- La régulation de l'activité économique
- L'organisation de l'activité de l'entreprise
- L'impact du numérique sur la vie de l'entreprise
- Les mutations du travail
- Les choix stratégiques de l'entreprise

DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT ET ASSURER LA VENTE CONSEIL

- Assurer la veille informationnelle
- Rechercher, mettre à jour et analyser l'information pour la prise de décision.
- Réaliser et exploiter des études commerciales
- Définir la méthodologie, recueillir et analyser les données
- Vendre dans un contexte omnicanal
- Préparer la vente, conseiller le client, conclure.
- Entretenir la relation client
- Suivre les attentes, évaluer l'expérience, fidéliser et accroître la valeur client.

ASSURER LA GESTION OPÉRATIONNELLE

- Gérer les opérations courantes : Approvisionnements, gestion des stocks, suivi des règlements et de la trésorerie, fixation des prix, gestion des risques
- Prévoir et budgétiser l'activité : Fixer des objectifs, élaborer des budgets, participer aux décisions d'investissement
- Analyser les performances : Créer et analyser un tableau de bord, évaluer la rentabilité, enrichir le système d'information, proposer des corrections et rendre compte

ANIMER ET DYNAMISER L'OFFRE COMMERCIALE

- Élaborer et adapter l'offre de produits et services
- Organiser et valoriser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en œuvre la communication commerciale

MANAGER L'ÉQUIPE COMMERCIALE

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Planifier les ressources, répartir les tâches, respecter la législation.
- Recruter des collaborateurs
- Identifier les besoins, participer au recrutement, intégrer les nouveaux.
- Animer l'équipe commerciale
- Communiquer, motiver, accompagner, gérer les conflits et risques.
- Évaluer les performances de l'équipe
- Analyser les performances, proposer des actions d'accompagnement.

LE PROCESSUS D'ADMISSION

- 1 - CANDIDATURE
 - 2 - ÉTUDE & VALIDATION DU DOSSIER
 - 3 - ENTRETIEN D'ADMISSION
 - 4 - ACCOMPAGNEMENT
- DANS VOS RECHERCHES

NIVEAU 5 (EU)

120 ECTS
Diplôme d'État délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

Ils en parlent mieux que nous



RÈGLEMENT D'EXAMEN ...

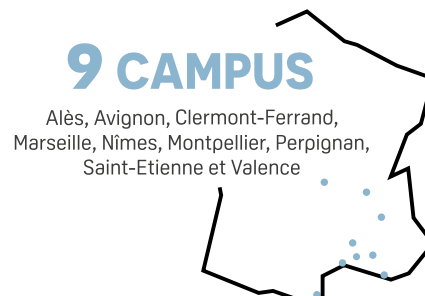
	Durée	Mode	Coef.
Culture générale et expression	3h	écrit	3
Langue Vivante 1 :			
Epreuve écrite	2h	écrit	1,5
Epreuve orale	20min	oral	1,5
Culture économique, juridique et managériale	4h	écrit	3
Développement de la relation client et vente conseil	30min	oral	3
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	30min	oral	3
Gestion opérationnelle	3h	écrit	3
Management de l'équipe commerciale	2h30	écrit	3
Épreuve facultative			
Engagement citoyen	20 min	oral	
Langue vivante 2	20 min	oral	

LES MODALITÉS

- En Alternance : au rythme de 2 jours de cours par semaine et 3 jours en entreprise.
- En formule DECLIC : stages en entreprise obligatoires.
- En Formation Continue
- VAE, CPF...(nous consulter)

LES DÉBOUCHÉS

- Responsable adjoint
- Chef des ventes
- Chef de rayon
- Responsable e-commerce
- Responsable de drive



LES CONDITIONS

- Niveau scolaire : Être titulaire d'un niveau 4 (BAC)
- Avoir satisfait à l'étude du dossier et aux épreuves de sélection.

ET ENSUITE ?

- Entrée dans la vie active
- Poursuite d'études en BAC+3
- Inscription aux concours de la fonction publique cat. B
- Concours d'entrée en écoles de commerce

IFC ALÈS
04 66 30 40 92
ales@ifc.fr

IFC AVIGNON
04 90 14 15 90
avignon@ifc.fr

IFC MARSEILLE
04 91 32 19 29
marseille@ifc.fr

IFC MONTPELLIER
04 67 65 50 85
montpellier@ifc.fr

IFC NÎMES
04 66 29 74 26
nimes@ifc.fr

IFC PERPIGNAN
04 68 67 42 89
perpignan@ifc.fr

IFC ST ÉTIENNE
04 77 92 11 50
stetienne@ifc.fr

IFC VALENCE
04 75 85 36 44
valence@ifc.fr

WESFORD
CLERMONT-FERRAND
04 63 30 11 30
info@wesford-clermont.fr