



une école du groupe

PIGIER 
Performance

L'école des métiers de l'entreprise



BTS Management Commercial Opérationnel

DIPLÔME D'ÉTAT DE NIVEAU III

LE OU LA TITULAIRE D'UN BTS EN MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL EST DESTINÉ-E À PRENDRE LA RESPONSABILITÉ OPÉRATIONNELLE DE TOUT OU PARTIE D'UNE UNITÉ COMMERCIALE, PHYSIQUE OU VIRTUELLE, PERMETTANT D'ACCÉDER À UNE OFFRE DE PRODUITS OU SERVICES



LES MISSIONS

Le ou la manager prend en charge la globalité de la relation client ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre commerciale, dans un contexte omnicanal et digitalisé qui lui impose un recours permanent aux outils numériques. Il ou elle assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de l'équipe commerciale.



MODALITÉS D'ADMISSION

Toute personne ayant validé son baccalauréat. L'admission à l'ESGM se fait après un examen du dossier scolaire et un entretien individuel de motivation avec la Direction de l'établissement



APRÈS LE BTS



Travailler dans différentes structures

- Distribution spécialisée
- Grande distribution
- Prestation de services
- Commerce électronique



Poursuite d'études :

- Bachelor Responsable du développement commercial
- Bachelor Gestionnaire Ressources Humaines
- École de commerce
- Tout type de Licence

L'ORGANISATION DES COURS

La formation est dispensée en alternance (2 jours en cours / 3 jours en entreprise).

Dans l'entreprise, l'employeur désigne un tuteur, chargé de suivre les activités de l'alternant pendant toute la durée du contrat de professionnalisation.

L'ESGM s'engage à donner à l'étudiant la formation nécessaire pour le préparer dans les meilleures conditions à l'examen. En contrepartie, l'étudiant s'engage à assister à l'ensemble des cours et des épreuves de contrôle (les absences doivent être justifiées par écrit).

Les bulletins de notes sont établis semestriellement et transmis au chef d'entreprise.

POURQUOI CHOISIR L'ESGM

LE RÉSEAU

80% Des étudiants sont placés dans notre réseau d'entreprises

LES DÉBOUCHÉS

88% Trouvent un emploi dans les 6 mois suivant la formation

LA RÉUSSITE

90% C'est le taux de réussite de nos alternants

L'ACCOMPAGNEMENT

100% Bénéficient d'un accompagnement personnalisé

CONTACT : CAMPUS 19 ALLÉE GLÜCK - MULHOUSE - 03 89 66 09 01
contact@esgmformation.com | www.esgmformation.com



BTS MCO

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

COMPÉTENCES - ENSEIGNEMENTS ET PROFESSIONNELS



une école du groupe



L'école des métiers de l'entreprise

Développement de la relation client et vente conseil

- Développement de la relation commerciale, vente et conseil client.
- Fidélisation. Veille informationnelle. Études commerciales.

Animation et dynamisation de l'offre commerciale

- Gestion des animations commerciales et opérations de promotion.
- Évaluation et adaptation de l'offre produits.
- Organisation de l'espace commercial.
- Optimisation de l'offre.
- Communication commerciale.

Gestion opérationnelle

- Reporting. Choix d'investissements. Études de rentabilité.
- Élaboration et suivi du budget.
- Analyse des performances.
- Gestion des opérations courantes.
- Stocks et approvisionnements.
- Suivi des règlements et trésorerie.

Management de l'équipe commerciale

- Évaluation des performances. Communication commerciale
- Recrutement. Communication. Gestion des conflits.
- Conduite de réunions et d'entretiens.
- Planification du travail.

Savoirs associés

- Savoirs technologiques/web. Culture digitale.
- Savoirs juridiques. Savoirs rédactionnels.
- Gestion commerciale. Statistiques.
- Techniques de vente.
- Communication.
- Management.
- Marketing.

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

Culture générale et expression

- L'objectif est de rendre les étudiants aptes à une communication efficace dans la vie courante et dans la vie professionnelle à tous les niveaux : relations dans l'entreprise et à l'extérieur, relations avec la clientèle ou la hiérarchie. Le but est aussi d'améliorer l'expression écrite et orale, de façon à rendre les candidats capables de rédiger des rapports et des notes de synthèse, et de faire des exposés sur des sujets d'actualité.

Langue vivante étrangère

- Compréhension écrite de documents en lien avec le domaine professionnel. Compréhension orale. Expression orale en continu ou en interaction. Evaluation du niveau B2 des activités langagières à l'oral.

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.

Épreuves	Forme	Durée	Coeff.
Culture générale et expression	Écrite	4h	3
Communication en langue vivante étrangère	Écrite et Orale	2h 20 min	1,5 1,5
Culture économique, juridique et managériale	Écrite	4h	3
- Développement de la relation client et vente conseil	Orale	30 min	3
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale	Orale	30 min	3
Gestion opérationnelle	Écrite	3h	3
Management de l'équipe commerciale	Écrite	2h30	3
Communication en langue vivante étrangère (facultative)	Orale	20 min	

CONTACT :

CAMPUS 19 ALLÉE GLÜCK - MULHOUSE - 03 89 66 09 01
contact@esgmformation.com | www.esgmformation.com

