



DKLÉ

FORMADKLÉ

www.formadkle.fr

BTS MCO

MANAGEMENT OPERATIONNEL COMMERCIAL

Diplôme d'Etat de niveau 5

RNCP34031

■ POUR QUI ? PRE-REQUIS

Bac validé ou Titre de Niveau IV

■ ORGANISATION

Cette formation se déroule en rythme alterné que ce soit en alternance ou en initial.

■ PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

- Conseiller de vente
- Vendeur e-commerce
- Merchandiser
- Chargé de clientèle
- Adjoint responsable de magasin
- Chargé du service client

■ RYTHME ALTERNANCE

L'alternant(e) passe une semaine sur par deux aux CFA.

■ FRAIS DE SCOLARITE

- 4 500 € /an frais d'inscription inclus

(pour les contrats de scolarité, facilité de paiement possible)

- Gratuit, financé par l'OPCO de l'entreprise

(pour les contrats d'apprentissage et de professionnalisation)

■ ADMISSION

- Différents tests : Vente, Français, Mathématiques, Anglais, Logique, Psychotechnique et Digital
- Un entretien avec notre responsable en ressources humaines
- Participation aux DKLeJob : Accompagnement dans votre recherche d'alternance

Inscription définitive à la signature d'un contrat de scolarité ou d'alternance

■ ACCÈS :

T B 45 Arrêt : Cours du Médoc

T G Arrêt : Grand Parc

4 Arrêt : Bordeaux Saint-Louis

9 Arrêt : Place Ravezies



79 cours du Medoc
33300 Bordeaux
05 47 29 93 72
contact@formadkle.fr



L'organisme est certifié sur les catégories d'actions suivantes :
- Les actions de formations
- Les actions de formation par apprentissage





CONTENU DE LA FORMATION

Culture et expression française :

Aptitude du candidat à appréhender et réaliser un message écrit et à communiquer oralement

Langue vivante étrangère :

Capacité du candidat à exploiter des textes et/ou des documents professionnels de natures diverses et à participer à un dialogue dans une perspective professionnelle.

Culture économique, juridique et managériale :

- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et des méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Établir un diagnostic préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée]

Développement de la relation client et vente conseil :

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretenir la relation client

Animation et dynamisation de l'offre commerciale :

- Elaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Evaluer l'action commerciale

Gestion opérationnelle :

- Gérer la gestion opérationnelle
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

Manager l'équipe commerciale :

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale

Entrepreneuriat (Facultatif) :

- Réaliser un diagnostic préalable à la création ou à la reprise d'une unité commerciale
- Choisir le positionnement de l'unité commerciale
- Évaluer le potentiel commercial
- Mesurer la solidité des relations de partenariat envisagées
- Effectuer la gestion prévisionnelle des ressources humaines
- Etudier la faisabilité financière du projet de création ou de reprise

Partiels : BTS BLANC :

Trois BTS BLANCS en 1ère année et deux BTS BLANCS en 2ème année

EXAMEN

Epreuves	Forme	Durée	Coef.
Culture Générale et expression	Écrite	4h	3
Communication en langue vivante étrangère	Écrite et Orales	2h 20 min + 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 (Facultatif) **	Orale	20 min + 20 min*	
Parcours de professionnalisation à l'étranger (Facultatif)	Orale	20 min	
Entrepreneuriat (Facultatif)	Orale	20 min	

*Temps de préparation

** La langue vivante choisie au titre de l'épreuve facultative est obligatoirement différente de celle choisie au titre de l'épreuve obligatoire.

