



GASTON
BERGER

"un état d'esprit"

CAMPUS
DES MÉTIERS
ET DES
QUALIFICATIONS
Relation client 3.0
Hauts-de-France

LILLE



BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Le titulaire a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale physique et/ou virtuelle : magasin, supermarché, agence commerciale, site marchand. En charge de la relation client dans sa globalité ainsi que de l'animation et la dynamisation de l'offre, il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.

Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale. Le développement de l'omnicanal nécessite une remise en cause de l'approche commerciale envers les clients dont les parcours d'achat et d'accès à l'information se diversifient. Le processus d'achat se complexifie et se diversifie.

Dès lors, les titulaires du BTS doivent nécessairement intégrer l'omnicanalté dans leur démarche et adopter une approche renouvelée de la relation client depuis la veille informationnelle en amont de la vente jusqu'à l'après-vente et la fidélisation.

Perspectives

Professionnelles

En début de carrière, le manager commercial accède à des postes à vocation opérationnelle : conseiller de vente et de services, vendeur/conseil, vendeur/conseiller e-commerce, chargé de clientèle, chargé du service client, marchandiseur, manager adjoint, second de rayon, manager d'une unité commerciale de proximité. Avec de l'expérience, il peut prétendre à des responsabilités nouvelles : chef des ventes, chef de rayon, responsable e-commerce, responsable de drive, responsable adjoint, manager de caisses, manager de rayon(s), manager de la relation client, responsable de secteur, de département, manager d'une unité commerciale.

Poursuite d'études

Les étudiants peuvent intégrer le monde professionnel à l'issue du BTS ou, comme pour plus de la moitié d'entre eux, poursuivre leurs études à l'Université en licences généraliste, professionnelle, initiale ou alternance (licence de Gestion mention gestion parcours Distribution au sein de Gaston Berger par exemple) puis master en marketing, vente, gestion, Ressources Humaines, communication en écoles de commerce.

Contenu de formation découpé en blocs de compétences

BLOC 1 : Développer la relation client et assurer la vente conseil

BLOC 2 : Animer et dynamiser l'offre commerciale

BLOC 3 : Assurer la gestion opérationnelle

BLOC 4 : Manager l'équipe commerciale

BLOC 5 : Culture générale et expression

BLOC 6 : LV1 : Anglais

BLOC 7 : Culture économique, juridique et managériale

BLOC 8 : LV2 en option :

- Formation initiale : Allemand, Espagnol, Italien
- Alternance : Allemand, Espagnol

BLOC 9 : Parcours de professionnalisation à l'étranger

BLOC 10 : Entrepreneuriat (Facultatif)

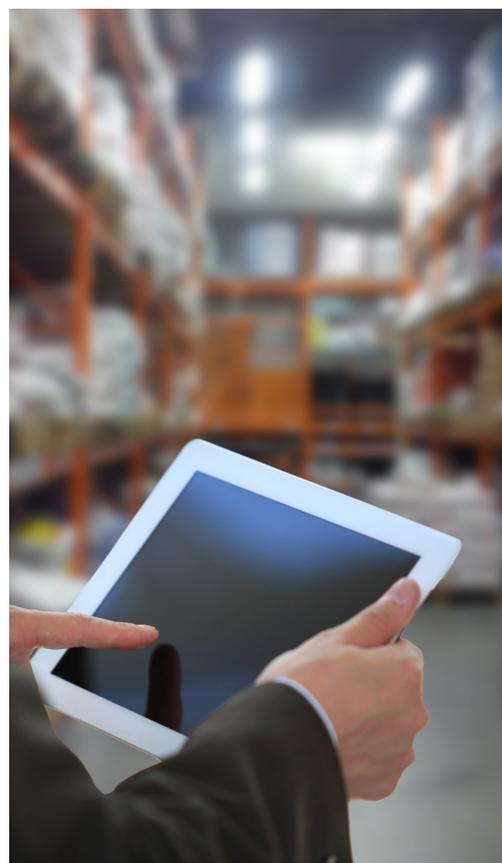
EXAMEN – Diplôme d'Etat

Épreuves	Coef.	Durée	Forme
E1 Culture générale et expression	3	3h	PE
E2 Communication en langue vivante étrangère	3	2h+20mn	PE/CCF
E3 Culture économique, juridique et managériale	3	4h	PE
E4 Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale	6	-	CCF
E5 Gestion opérationnelle	3	3h	PE
E6 Management de l'équipe commerciale	3	-	CCF

PE : épreuve ponctuelle écrite - CCF : contrôle en cours de formation - PO : épreuve ponctuelle orale

5 bonnes raisons de choisir le BTS MCO à GASTON BERGER

- Des taux de réussite très supérieurs à la moyenne académique
- Une équipe pédagogique expérimentée, impliquée, proche des étudiants
- Des relations solides avec de nombreuses entreprises
- Des partenariats avec les Universités et les Écoles de commerce
- L'esprit Campus



GASTON BERGER VOUS FORME...

Sous statut scolaire Étudiant

30 à 31 heures de cours
par semaine en 1^{ère} et 2^e années.

Je m'inscris parcoursup.fr

Pour tout renseignement

Tél : 03 20 49 31 59

bts.mco@gastonberger.fr

Sous statut d'alternant Contrat d'apprentissage ou Contrat de professionnalisation

2 jours en formation (soit 14h semaine)
3 jours en entreprise
Durée : 24 mois

Dès janvier, nous vous accompagnons
dans votre recherche d'entreprises

Je candidate alternance@gastonberger.fr

Pour tout renseignement

Tél : 06 78 49 18 68

Il est conseillé aux candidats de s'inscrire sur Parcoursup, sur les deux voies de formation.

Tarif : Pour la formation continue ou l'apprentissage, tarif selon l'opco.

