

The logo consists of the letters 'AR' in a bold, red, sans-serif font. To the left of the letters is a vertical red line of the same color and thickness as the letters.The logo features the text 'AUGUSTIN RUINARD' in a white, all-caps, sans-serif font, positioned above the word 'Academie' in a white, lowercase, sans-serif font. The text is centered within a solid red rectangular background.The title card has a red background with white, elegant serif text. The text reads 'BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)'. The background is decorated with abstract, white, wavy line patterns that resemble sound waves or stylized hair.

Objectifs et Contexte de la Certification

Le BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) vise à former des professionnels capables de prendre en charge la responsabilité opérationnelle d'une unité commerciale, qu'elle soit physique ou virtuelle. Les diplômés seront préparés à gérer la relation client, animer et dynamiser l'offre commerciale, assurer la gestion opérationnelle de l'unité commerciale et manager une équipe. Dans un contexte de digitalisation croissante, ils apprendront à utiliser les outils numériques pour améliorer les performances commerciales et enrichir l'expérience client. Ils sauront également s'adapter aux évolutions de la demande et de l'offre concurrentielle, en intégrant les synergies entre les unités commerciales physiques et en ligne pour maximiser les bénéfices.

Compétences Attestées

- Veille Informationnelle et Études Commerciales :
 - Collecter, analyser et exploiter les informations commerciales pour anticiper les tendances du marché et répondre aux besoins des clients.
- Vente et Relation Client :
 - Maîtriser les techniques de vente, entretenir la relation client et développer la fidélisation pour augmenter la satisfaction et la loyauté des clients.
- Animation et Dynamisation de l'Offre Commerciale :
 - Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services, organiser l'espace commercial, et mettre en valeur l'offre pour attirer et retenir les clients.
- Gestion Opérationnelle :
 - Gérer les opérations courantes, prévoir et budgétiser l'activité, analyser les performances et prendre des décisions d'investissement pour optimiser la rentabilité de l'unité commerciale.
- Management de l'Équipe Commerciale :
 - Organiser le travail de l'équipe, recruter et intégrer les collaborateurs, animer et valoriser l'équipe, évaluer les performances individuelles et collectives.

Blocs de Compétences

- ARA-BC01 : Développement de la Relation Client et Vente Conseil
 - Assurer la veille informationnelle, réaliser et exploiter des études commerciales, vendre dans un contexte omnicanal, entretenir la relation client.
- ARA-BC02 : Animation et Dynamisation de l'Offre Commerciale
 - Élaborer et adapter 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, évaluer l'action commerciale.
- ARA-BC03 : Gestion Opérationnelle
 - Gérer les opérations courantes, prévoir et budgétiser l'activité, analyser les performances, mettre en œuvre le reporting.
- ARA-BC04 : Management de l'Équipe Commerciale
 - Organiser le travail de l'équipe, recruter des collaborateurs, animer l'équipe commerciale, évaluer les performances de l'équipe.

Types d'Emplois Accessibles

- Dès l'Obtention du BTS :
 - Conseiller de Vente et de Services : Conseille les clients, propose des produits et services adaptés, et réalise des ventes.
 - Vendeur/Conseiller e-commerce : Gère les ventes en ligne, conseille les clients virtuellement et optimise l'expérience d'achat en ligne.
 - Chargé de Clientèle : Développe et gère un portefeuille clients, s'assure de leur satisfaction et de leur fidélité.
 - Marchandiseur : Optimise la présentation des produits en magasin pour maximiser les ventes.
 - Manager Adjoint : Assiste le manager dans la gestion quotidienne de l'unité commerciale, encadre l'équipe et veille à la bonne mise en œuvre des stratégies commerciales.
- Avec Expérience :
 - Chef des Ventes : Dirige et motive l'équipe de vente, établit les objectifs commerciaux et analyse les performances.
 - Responsable e-commerce : Supervise les activités de vente en ligne, développe des stratégies pour augmenter les ventes et améliorer l'expérience utilisateur.
 - Manager de Rayon(s) : Gère un ou plusieurs rayons dans un magasin, assure l'approvisionnement, la présentation des produits et l'atteinte des objectifs de vente.
 - Manager de la Relation Client : Coordonne les équipes chargées de la relation client, s'assure de la satisfaction client et gère les réclamations.

Secteurs d'Activité

- Entreprises de Distribution :
 - Secteurs alimentaires ou spécialisés.
- Unités Commerciales d'Entreprises de Production :

- Entreprises de commerce électronique, entreprises de prestation de services, associations à but lucratif.

Programme de la formation

Première Année

- Enseignements Généraux :
 - Culture Générale et Expression : Techniques de communication écrite et orale.
 - Langue Vivante Étrangère (Anglais) : Compétences linguistiques appliquées au secteur commercial.
 - Économie, Droit et Management des Entreprises : Bases économiques, juridiques et managériales.
- Enseignements Professionnels :
 - Développement de la Relation Client et Vente Conseil : Techniques de prospection, de vente et de fidélisation.
 - Animation et Dynamisation de l'Offre Commerciale : Organisation de l'espace commercial, mise en valeur des produits.
 - Gestion Opérationnelle : Suivi des opérations courantes, budgétisation.

Deuxième Année

- Enseignements Généraux :
 - Culture Générale et Expression : Approfondissement des compétences de communication.
 - Langue Vivante Étrangère (Anglais) : Communication professionnelle en anglais.
- Enseignements Professionnels :
 - Développement de la Relation Client et Vente Conseil : Techniques avancées de vente et de relation client.
 - Animation et Dynamisation de l'Offre Commerciale : Stratégies d'animation commerciale, gestion des promotions.
 - Gestion Opérationnelle : Analyse des performances, prise de décisions d'investissement.
 - Management de l'Équipe Commerciale : Recrutement, animation et évaluation des équipes.
- Projets et Stages :
 - Projet Tuteuré : Conduite d'un projet en groupe encadré par un tuteur.
 - Stage en Entreprise : Stage de 10 à 12 semaines pour appliquer les compétences acquises en milieu professionnel.

Rythme de la formation

En Formation Initiale

Les formations BTS se déroulent généralement sur un volume horaire total d'environ 1 200 heures sur deux ans, réparties principalement en cours théoriques au sein du centre de formation. Un stage obligatoire de 12 semaines est inclus. Un parcours personnalisé peut être envisagé, entraînant des ajustements du volume horaire total.

En Alternance

Le BTS en alternance comprend environ 3 638 heures de formation sur deux ans :

- 1 350 heures au sein du centre de formation.
- 2 290 heures en entreprise.

Un parcours personnalisé reste possible, avec des ajustements du volume horaire total.



Tarifs du BTS

En Alternance

Le coût de la formation est généralement pris en charge par l'OPCO de l'entreprise dans le cadre d'un contrat d'apprentissage, sans frais pour l'alternant. Dans le cadre d'un contrat de professionnalisation, un léger reste à charge peut exister pour l'entreprise d'accueil.

Coût de la formation en alternance : 7800 €/an

En Initiale

Retrouvez les tarifs de nos formations et les modalités de financement sur la page tarifs.

Coût de la formation en initiale : 5990 €/an

Moyens et Outils pédagogiques

Pour les formations en Brevet de Technicien Supérieur (BTS), une variété de moyens et d'outils pédagogiques est mise en place pour garantir un apprentissage efficace et pratique :

- *Cours Magistraux et Séminaires* : Enseignements théoriques dispensés par des professeurs et experts.
- *Travaux Dirigés (TD) et Travaux Pratiques (TP)* : Sessions interactives pour appliquer les concepts appris en cours.
- *Projets Tutorés* : Réalisation de projets pratiques encadrés par des tuteurs pour développer les compétences spécifiques.
- *Stages en Entreprise* : Expériences professionnelles pour mettre en pratique les compétences acquises.
- *Bibliothèques et Centres de Ressources Documentaires* : Accès à des livres, revues, et ressources numériques.
- *Laboratoires et Équipements Technologiques* : Utilisation d'équipements de pointe pour les travaux pratiques et les recherches.
- *Simulations et Jeux de Rôle* : Exercices pratiques et simulations permettant aux étudiants de se mettre en situation réelle et de développer leurs compétences de manière ludique et interactive.

Ces moyens et outils pédagogiques sont conçus pour offrir un environnement d'apprentissage riche et diversifié, favorisant l'acquisition de compétences techniques et professionnelles ainsi qu'une insertion rapide et réussie des étudiants sur le marché du travail.



augustinruinardacademie.com



+33 (0) 1 60 79 08 37



compta@augustinruinardgroupe.com



64 Allée des Champs Elysées, 91080 Evry

AR

AUGUSTIN RUINARD
G R O U P E

Siret : RCS 949 493 183

TVA : FR65949493183

Certifications Qualiopi :
L. 6313-1-1 & L. 6313-1-2

NDA : 11756715375

APE : 8559B