

# ECOSUP

## COMMERCE

Gagnez en compétences

2 ANS

ALTERNANCE

## BTS Bac +2

# MCO Management Commercial Opérationnel



### ÊTRE ALTERNANT, C'EST

- ▶ Une intégration plus rapide et plus facile sur le marché de l'emploi après l'obtention du BTS grâce aux 2 ans d'expérience acquis durant la formation.
- ▶ La mise en relation avec des entreprises partenaires.
- ▶ Du coaching (atelier CV et lettre de motivation – préparation aux entretiens – approche – organisation – suivi).
- ▶ Un salaire minimum en fonction de l'âge / mois
- ▶ Des frais de formation pris en charge à 100 % par l'organisme de financement (OPCO) à la signature du CERFA avec l'entreprise.

### RECRECITER UN ALTERNANT, C'EST POUR L'ENTREPRISE

- ▶ Déceler les Savoirs Être et les Savoirs Faire de son prochain collaborateur.
- ▶ Une aide unique de l'état (jusque 6 000 €).
- ▶ Être exempté de charges sociales.
- ▶ Une rémunération apprenti.
- ▶ Un service dédié au contrat d'alternance et aux déclarations :  
**nathalie.deveseleer@ecosup-campus.fr**  
03.20.70.06.06.

### LA FORMATION

- ▶ La formation nécessite 2 jours de formation à Ecosup Campus Tourcoing et 3 jours en entreprise.

### OBJECTIFS

Diplôme bac+2, le BTS MCO en alternance à Ecosup Campus forme les étudiants aux différentes fonctions liées au management commercial. Telles que :

- ▶ la gestion de la relation client,
- ▶ l'espace commercial,
- ▶ la gestion de l'activité etc...

Il permet aux étudiants de développer des compétences en matière de management, de communication et de vente. Leur donnant les outils pour réussir dans les différents métiers du management commercial ■

### COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

#### Développement de la relation client & vente conseil.

- ▶ Réalisation de la veille informationnelle.
- ▶ Gestion et exploitation des études commerciales.
- ▶ Vente dans un contexte omnicanal.
- ▶ Entretien de la relation client.

#### Animation & Dynamisation de l'offre commerciale

- ▶ Élaboration et adaptation en continu de l'offre de produit et de services.
- ▶ Maintien d'un espace commercial opérationnel et attractif.
- ▶ Proposition et organisation des animations commerciales.
- ▶ Exploitation des réseaux sociaux, des applications et tout autre outil numérique au service de la communication commerciale.
- ▶ Évaluation de l'action commerciale.

#### Management de l'équipe commerciale

- ▶ Organisation du travail de l'équipe commerciale.
- ▶ Recrutement des collaborateurs.
- ▶ Animation et évaluation des performances de l'équipe commerciale.

#### Assurance de la gestion opérationnelle

- ▶ Gestion des opérations courantes, des approvisionnements, des stocks, des prix...
- ▶ Fixation des objectifs commerciaux et des budgets.
- ▶ Conception et analyse d'un tableau de bord ■



## BLOCS DE COMPÉTENCES

**UE 1 : Développer la relation commerciale et la vente conseil (DRCV)**

**UE 2 : Animer et dynamiser l'offre commerciale (ADOC)**

**UE 3 : Assurer la gestion opérationnelle**

**UE 4 : Manager l'équipe commerciale**

**UE 5 : Culture économique juridique et managériale (CEJM)**

**UE 6 : Culture générale**

**UE 7 : Anglais**

### MODALITÉS D'ADMISSION

- ▶ Bac Pro, Bac STMG ou Bac Général (bac S, bac ES ou bac L).
- ▶ Inscription sur Parcoursup.
- ▶ Après étude du dossier, entretien individuel.

### POURSUITE D'ÉTUDES

#### BACHELOR

- ▶ Responsable du développement commercial (délivré IMCP).
- ▶ Banque assurance.

#### MASTÈRE

- ▶ Manager des Affaires.



## RÉMUNÉRATION DE L'APPRENTI

Base de rémunération standard à 35 heures (151,67 h/mois) au 1<sup>er</sup> Janvier 2024.

AGE DE L'APPRENTI	1 <sup>re</sup> ANNÉE*	2 <sup>e</sup> ANNÉE*
Moins de 18 ans	27% 477,06 € brut	39% 689,09 € brut
18-20 ans révolu	43% 759,77 € brut	51% 901,13 € brut
21-25 ans révolu	53% 936,46 € brut	61% 1 077,82 € brut
26-29 ans révolu	100% 1 766,92 € brut	100% 1 766,92 € brut

\*Sous réserve de dispositions contractuelles ou conventionnelles plus favorables.

### INFORMATIONS

#### NOUS TROUVER



#### ECOSUP COMMERCE

17 Place Charles et Albert Roussel  
59200 TOURCOING  
[www.ecosup-commerce.fr](http://www.ecosup-commerce.fr)

#### NOUS CONTACTER

Marie-Laurence Wallaert



[ml.wallaert@ecosup-campus.fr](mailto:ml.wallaert@ecosup-campus.fr)



03.20.70.06.06



## DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS



- ▶ Responsable de secteur.
- ▶ Chargé(e) de clientèle.
- ▶ Assistant Chef de rayon.
- ▶ Marchandiseur(euse).
- ▶ Responsable e.commerce.
- ▶ Assistant agent immobilier.
- ▶ Chef de produit marketing.
- ▶ Conseiller clientèle.
- ▶ Responsable d'agence.
- ▶ Attaché commercial ■