

BTS MCO

RNCP38362



Le programme de formation

La formation a pour objectif de faire valider par le candidat les blocs de compétences 1 à 4 du BTS MCO (équivalent BAC +2), délivré par le ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation.

Public visé

- Etudiants et apprentis voulant soutenir l'examen après l'obtention du BAC
- Salariés ou demandeurs d'emploi titulaires du BAC voulant progresser vers un BAC + 2

Pré-requis

Obligation de posséder le BAC

Objectifs du programme divisé en 4 blocs de compétences

- 1. Développement de la relation client et vente conseil**
 - Assurer la veille informationnelle
 - Réaliser des études commerciales
 - Vendre
 - Entretenir la relation client
- 2. Animation, dynamisation de l'offre commerciale**
 - Élaborer 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
 - Évaluer l'action commerciale
- 3. Gestion opérationnelle**
 - Gérer les opérations courantes
 - Prévoir et budgétiser l'activité
 - Analyser les performances
- 4. Management de l'équipe commerciale**
 - Organiser le travail de l'équipe commerciale
 - Recruter des collaborateurs
 - Animer l'équipe commerciale
 - Évaluer les performances de l'équipe commerciale

Modalités pédagogiques

Formation personnalisée réalisée entièrement à distance comprenant 6 volets :

1. 20 parcours de e-learning comprenant au total 600 vidéos de formation enregistrées par 315 experts différents.
2. 20 examens réalisés en ligne à la fin de l'étude de chaque parcours de formation
3. 4 livres sous forme numérique complétant les parcours de formation en vidéo
4. Examens réalisés en ligne à la fin de l'étude des livres numériques
5. Etude et réalisation des cas pratiques des annales des 5 dernières années
6. Des entretiens individuels en visio de debriefing des résultats des examens et de l'étude des parcours.

Contenu du programme

Bloc de compétences 1 : Développement de la relation client et vente conseil

5 parcours de e-learning :

- J'adopte des comportements personnels gagnants – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je développe mes soft skills professionnels – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je prospecte – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je sais vendre – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je deviens un vendeur connecté - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

Livre [Techniques de vente](#) de Barrotta Aurélie, Barrotta Patrick, Rossi Laurent

Bloc de compétences 2 : Animation, dynamisation de l'offre commerciale

5 parcours de e-learning :

- Je réalise mon étude de marché - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je mets en place un marketing opérationnel – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je gère l'assortiment d'un rayon - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je gère une unité commerciale – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'augmente les ventes avec le digital - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

Livre [Action commerciale](#) de Bruckert Matthieu

Bloc de compétences 3 : Gestion opérationnelle

5 parcours de e-learning ;

- J'établis mon business plan – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je contrôle la gestion de l'entreprise – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je gère la trésorerie – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'administre la fonction commerciale - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je réalise les missions quotidiennes d'un service commercial – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

Livre [Gestion commerciale](#) de Pierre Maurin

Bloc de compétences 4 : Management de l'équipe commerciale

5 parcours de e-learning :

- Je constitue mes équipes – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je gère mes équipes – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'administre la fonction personnel - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je motive mes équipes – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je développe la RSE et le bien-être au travail - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

Livre [Comment être un bon manager](#) de Patrice RAS

Modalités d'admission

Admission après entretien

Certification

Bloc 1 à 4 du BTS MCO (BTS complet) délivré à l'issue de la formation, si le candidat réussit les évaluations conformes aux exigences de la Certification.

Les candidats individuels (ou "candidats libres") et les candidats suivant une formation à distance doivent impérativement s'inscrire à l'examen via

CYCLADES : <https://exacyc.orion.education.fr/cyccandidat>

(Attention : l'inscription au centre de formation à distance est totalement distincte de l'inscription à l'examen).

Bien vous inscrire en candidat libre pour ne pas avoir à faire de stage.

Equivalences, passerelles, suite de parcours et débouchés : voir le détail de cette formation sur

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38362/>

TEMPS PROGRAMME DE FORMATION

Heures de e-learning : 170 H

Heures de tests de connaissances : 24 H

Temps d'accompagnement : 20 H

Etude des livres numériques : 160 H

Exercices de préparation à l'examen de certification, annales des 5 années précédentes : 120 H

Temps total de formation : 494 H

DUREE DE PROGRAMME DE FORMATION : 6 mois

PRIX DU PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : [Demander les conditions de partenariat](#) – commercial@forces.fr

Particulier ou entreprise : [Demander un devis](#)

3 370 euros nets de tva, examen en sus

L'équipe pédagogique de FORCES peut être contactée sur pedagogie@laformationpourtous.com (réponse dans les 24 heures ouvrables) et les lundi, mardi, jeudi et vendredi au 06.82.93.35.08 et les mercredi et samedi au 06.82.93.35.07.

Les vidéos de formation sont consultables par les personnes porteuses de handicap physique de leur domicile, sur leur ordinateur, tablette ou portable. Les personnes souffrant de handicap visuel ou auditif peuvent avoir des difficultés à voir ou à entendre les vidéos.

Dans ce cas, elles peuvent consulter :

- l'AGEFIPH : www.agefiph.fr – 0 800 11 10 09 – et la page de son site web spécialement dédiée à la formation : <https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation>
- le site service-public.fr pour connaître leurs droits : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits>

WWW.FORCES-LMS.COM

Email : commercial@forces.fr