

MCO

MANAGER COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

BTS
BAC+2



Objectifs de formation

Dans un contexte omnicanal et digitalisé, le Manager Commercial Opérationnel doit :

- Analyser l'information commerciale pour mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale
- Réaliser les actions commerciales
- Assurer la relation client
- Gérer une unité, et manager son équipe commerciale

A l'issue, possibilité de poursuivre ses études par une formation de niveau 6 (BAC+3)

Perspectives métiers

Conseiller de vente et des services
Vendeur/conseiller
Vendeur/conseiller e-commerce
Chargé de clientèle
Chargé du service client
Marchandiseur
Manager adjoint
Second de rayon
Manager d'une unité commerciale de proximité

Publics candidats

Jeunes (-29 ans), tout public éligible au contrat d'alternance, demandeurs d'emploi, particuliers

Pré-requis

Titulaire d'un diplôme ou titre de niveau 4 (BAC ou équivalent)

Dispositifs de formation

Alternance : Contrat d'apprentissage,
Contrat de professionnalisation,

Certification visée

Brevet de Technicien Supérieur
Diplôme D'État Niveau 5 (BAC +2)
Inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles - RNCP 38362
Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences.



www.G5.fr

VOS FORMATIONS POUR DEMAIN

Enseignements professionnels

Possibilité de suivre un parcours de formation individualisé :
Module(s), un ou plusieurs blocs de compétence

Bloc de compétence 1

Développer la relation client, assurer la vente conseil

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre dans un contexte omnicanal
- Entretenir la relation client
- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits/services

Bloc de compétence 2

Animer et dynamiser l'offre commerciale

- Organiser/ optimiser l'espace commercial
- Concevoir et activer la communication commerciale
- Evaluer l'action commerciale

Bloc de compétence 3

Assurer la gestion opérationnelle

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

Bloc de compétence 4

Manager l'équipe commerciale

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

Bloc de compétence 5

Développement culture générale et expression

- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question
- S'adapter à une situation de communication

Bloc de compétence 6

Développement d'une culture économique, juridique et managériale

- Analyser des situations et des données
- Proposer des solutions argumentées
- Etablir un diagnostic préparant une prise de décision stratégique

Modalités pédagogiques techniques et d'évaluations

Chaque section est pilotée par un Responsable de formation. Le stagiaire est suivi lors de son alternance par un Tuteur G5 et un tuteur entreprise identifié et formé.

Les stagiaires bénéficient d'un accès aux contenus de leurs parcours de formation, d'une plateforme e-learning, de salles équipées.

Méthodes participatives, coach facilitateur, nombreuses études de cas, TP, mises en situation professionnelle. L'évaluation se compose de contrôle continu en cours de formation, d'examen final, et de la présentation orale d'un dossier professionnel.

Durée et Organisation

Durée de formation ajustable selon les acquis

Formation sur 2 ans en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

Rythme d'alternance 2 à 3 jours en centre de formation / 2 à 3 jours en entreprise par semaine

Blended-learning, modularisation et adaptations rapides aux conditions d'apprentissage avec des cours collectifs en petits groupes, cours tutorés en centre et des cours en distanciel

Parcours accessible aux personnes en situation de handicap

Atouts de G5 Formation

- Un réseau de 6 centres implantés en Rhône-Alpes
- Un accompagnement actif à la stratégie de recherche d'emploi et un accès à notre réseau d'entreprises
- Un accompagnement individualisé
- Des formateurs salariés issus du milieu professionnel



Grenoble 04 76 00 70 95 contact@g5.fr
Annemasse 04 76 00 70 95 annemasse@g5.fr
St-Etienne 04 82 28 52 44 contact@g5.fr

Albertville 04 79 89 92 51 albertville@g5.fr
Lyon 04 76 00 70 95 contact@g5.fr
Chambéry 04 79 60 70 56 chambery@g5.fr