



+ BTS MCO MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Le diplômé est capable de :

- Manager une équipe
- Réaliser des plannings d'action d'équipe commerciale
- Fixer des objectifs commerciaux
- Dynamiser le rayon
- Evaluer les performances de l'unité commerciale, du rayon
- Vendre et conseiller les clients

LES DÉBOUCHÉS

- Manager Commercial
- Responsable des ventes, de secteur
- Chargé(e) de clientèle
- Vendeur Conseil
- Chef de rayon, second de rayon
- Attaché(e) commercial(e)

PUBLIC

VAE possible dès 1 an d'expérience.

Formation accessible pour les personnes en situation de handicap : contactez notre référent handicap pour étudier les possibilités d'aménagement.

PRÉREQUIS

- Titulaire d'un Baccalauréat ou titre niveau IV
- Dossier de candidature
- Test d'admission

Choisir NEVEN, c'est choisir une autre façon d'apprendre: contrairement aux autres grandes écoles de commerce les cours sont théâtralisés: Fini les cours ennuyants comme dans les autres grandes écoles de commerce, assis devant un professeur qui énonce le chapitre.

- **Business Game**
- **Mises en situation**
- **Cas pratiques**
- **Visites d'entreprise**
- **Ateliers**
- **Projets**

Choisir Neven Education c'est choisir une réputation d'excellence afin de décrocher le job de vos rêves. Tous nos étudiants font partie de la grande famille Neven et respectent les valeurs de l'école :

- **Travail**
- **Discipline**
- **Entraide**

Tarif

Apprentissage :
Frais de scolarité pris en charge
Voir "Table des prix"
sur neven-education.com

Plus d'infos sur :
www.neven-education.com

Le/la titulaire du Brevet de technicien(ne) supérieur(e) en Management Commercial Opérationnel a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale physique et/ou virtuelle et de permettre aux clients d'accéder à une offre de produits/services.

Agissant en tant que manager d'équipe et gestionnaire de centre de profits, il/elle assure l'animation et la dynamisation de l'offre dans l'espace commercial. 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.

PROGRAMME

- U1 : Culture générale et expression
- U21 & U22 : Langues vivantes étrangères : Anglais
- U3 : Culture Économique, juridique et managériale
- U41 : Développement de la relation client et vente conseil
- U42 : Animation et dynamisation de l'offre
- U5 : Gestion opérationnelle
- U6 : Management de l'équipe commerciale

ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE

- Projet professionnel
- Compétences digitales
- Projet tutoré
- Soft skills
- Développement personnel et efficacité professionnelle
- Anglais professionnel
- Business Club de l'école (JPO, Salons, Conférences, After Works...)
- Ateliers Techniques de Recherches d'Emploi

RENSEIGNEMENTS & INSCRIPTION

Neven CFA

225 avenue Saint Exupéry
06210 Mandelieu La Napoule
04 92 19 40 20
contact@neven-education.com

RENTRÉE

VOIR SITE
NEVEN-EDUCATION.COM

RYTHME

2 JOURS EN COURS
3 JOURS EN ENTREPRISE

DURÉE

2 ANS,
1350 HEURES

CONDITIONS D'ADMISSION

SUR DOSSIERS,
TESTS ÉCRITS ET
ENTRETIEN
D'ADMISSION.

VALIDATION

EXAMEN NATIONAL
DU BTS AU TERME
DES 2 ANS DE FORMATION
DIPLÔME DE NIVEAU V
- BAC+2 - DÉLIVRÉ PAR
LE MINISTÈRE
DE L'ÉDUCATION