

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

Extrait du référentiel de certification Education Nationale

BTS MCO	
OBJECTIFS	
E1 Culture générale et expression	Respecter les éléments constitutifs d'une situation de communication (destinataire, niveau de langue). Recenser les données d'un problème. Se fixer des objectifs avant de formuler ou de rédiger un message (informer, expliquer, justifier, réfuter, convaincre, persuader). Rassembler des éléments d'information et des moyens d'argumentation. Élaborer une idée à partir d'un fait, d'un exemple, d'un document. Développer des idées à partir d'une notion, d'une question, d'une idée donnée. Illustrer une idée à l'aide d'exemples, de citations. Organiser les données et les idées en fonction des objectifs retenus. Choisir les moyens d'expression appropriés à la situation et au destinataire. Nuancer, relativiser, si besoin, l'expression de sa pensée. Donner, si besoin, un tour personnel à un message.
E2 Langue vivante Anglais	L'épreuve a pour but d'évaluer l'aptitude du candidat à s'exprimer à l'oral dans une langue vivante étrangère : il s'agit de vérifier la capacité du candidat à présenter un court propos organisé et prendre part à un dialogue à contenu professionnel dans la langue choisie. Tout au long de l'épreuve, il est attendu que le candidat s'exprime dans une langue grammaticalement acceptable, adopte une prononciation claire et une intonation pertinente et mobilise une gamme de langue étendue.
E3 CEJM Culture économique juridique et managériales	1- FINALITÉS ET OBJECTIFS Cette épreuve vise à évaluer les compétences acquises par le candidat dans le cadre de l'unité 3 ainsi que sa capacité à les mobiliser pour éclairer des problématiques de gestion d'entreprise à travers un questionnement croisant les champs disciplinaires économique, juridique et managérial. 2- MODALITÉS ET CRITÈRES D'ÉVALUATION L'épreuve vise à évaluer les compétences du candidat à : - Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée - Exploiter une base documentaire économique, juridique et managériale - Proposer des solutions argumentées en mobilisant des notions économiques, juridiques ou managériales et les méthodologies adaptées aux situations proposées - Etablir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique - Prendre des décisions opérationnelles intégrant les dimensions économique, juridique et managériale - Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée
E4 Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale	E41 Développement de la relation client et vente conseil - Assurer la veille informationnelle - Réaliser des études commerciales - Vendre - Entretenir la relation client
	E42 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

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

Extrait du référentiel de certification Education Nationale

E5 E5 Gestion opérationnelle	Fixation des objectifs commerciaux Gestion des approvisionnements et suivi des achats Gestion des stocks Suivi des règlements Élaboration des budgets Gestion des risques liés à l'activité commerciale Participation aux décisions d'investissement Analyse des performances Mise en œuvre du reporting
E6 Management de l'équipe commerciale	Évaluation des besoins en personnel Répartition des tâches Réalisation de plannings Organisation du travail Recrutement et intégration Animation et valorisation de l'équipe Évaluation des performances individuelles et collectives de l'équipe Individualisation de la formation des membres de l'équipe

METIERS ENVISAGEABLES

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

EVOLUTION PROFESSIONNELLE

Chef des ventes - Chef de rayon -Responsable e-commerce - Responsable de drive - Responsable adjoint -
Manager de caisses -Manager de rayon(s)