



**IFA Chauvin**

Institut de formation par alternance



## **BTS MCO MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL BAC +2**

### **Pour qui ?**

Vous avez le goût du challenge, le sens des responsabilités et vous aimez conseiller. Vous souhaitez travailler avec le particulier dans un magasin ou un showroom (B to C).

### **Objectifs**

À la fin de la formation, vous êtes capable d'être responsable d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...).

### **Métiers visés**

- Adjoint au responsable des achats, des approvisionnements,
- Responsable de rayon,
- Promoteur des ventes,
- Manager d'équipes commerciales...

**INSCRIVEZ-VOUS  
DÈS MAINTENANT SUR  
[www.ifa-chauvin.fr](http://www.ifa-chauvin.fr)**



### **Contacts**

#### **Chargée de clientèle**

Virginie SARNA

06.21.05.43.32

[vsarna@cci-paris-idf.fr](mailto:vsarna@cci-paris-idf.fr)

#### **Assistante pédagogique**

Catherine MALASSIGNE

06.75.53.04.39

[cmalassigne@cci-paris-idf.fr](mailto:cmalassigne@cci-paris-idf.fr)

## **PORTES OUVERTES**

**SAMEDI 2 FÉVRIER 2019**

9h00 à 17h00

**JEUDI 21 MARS 2019**

17h00 à 19h00

**JEUDI 16 MAI 2019**

17h00 à 19h00

**LUNDI 1<sup>er</sup> JUILLET 2019**

17h00 à 19h00

# BTS MCO MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL BAC +2

## LA FORMATION EN PRATIQUE

### Programme de la formation

- Culture économique, juridique et managériale,
- Développement de la relation client,
- Vente conseil,
- Animation, dynamique de l'offre commerciale,
- Gestion opérationnelle,
- Management de l'équipe commerciale,
- Entrepreneuriat,
- Français,
- Anglais commercial.

### Principales missions en entreprise

- Vendre, conseiller,
- Assurer le suivi du service de la clientèle, fidéliser et développer la clientèle,
- Organiser des promotions et animations commerciales,
- Mettre l'offre en valeur (vitrine, implantation des rayons, soldes, etc.),
- Assurer une veille commerciale,
- Concevoir et mettre en oeuvre la communication externe de l'unité commerciale,
- Analyser et suivre l'action commerciale,
- Gérer l'activité (stocks, budget, performances, reporting...)

### Poursuite d'études

- Bachelor Responsable de la Distribution au sein de l'IFA Chauvin,
- Licence professionnelle dans les domaines du marketing, de la vente et des ressources humaines.



## VENTE COMMERCE

### Niveau d'entrée :

Bac professionnel,  
Bac technologique  
Bac général

**Durée :** 2 ans

### Rythme :

1 semaine en entreprise  
1 semaine à l'école

### Formation gratuite et rémunérée

Vous percevez un salaire dont le montant varie en fonction de votre âge et de votre progression dans le ou les cycles de formation faisant l'objet de l'apprentissage. Cette rémunération est calculée sur un pourcentage du SMIC variable de 25% à 78%.

## IFA CHAUVIN

22, rue des Beaux Soleils  
95520 Osny  
**01 30 75 38 38**

[www.ifa-chauvin.fr](http://www.ifa-chauvin.fr)

Suivez-nous

