



# BTS MCO

## MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

(OPTION ENTREPRENEURIAT)

### PROGRAMME

#### Développer la relation client et assurer la vente conseil

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre

#### Animer et dynamiser l'offre commerciale

- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Évaluer l'action commerciale

#### Gérer opérationnellement

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

#### Manager l'équipe commerciale

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

#### Option : Entrepreneuriat

- Réaliser un diagnostic préalable à la création ou à la reprise d'une unité commerciale
- Choisir le positionnement de l'unité commerciale
- Effectuer la gestion prévisionnelle des ressources humaines
- Etudier la faisabilité financière du projet

#### Enseignements généraux

- Culture générale et expression
- Expression et communication en langue anglaise
- Expression et communication en langue étrangère
- Culture économique, juridique et managériale

### ADMISSION

- Étude du dossier de candidature
- Test et entretien de motivation

### RYTHME

- Nombre d'heures : 1350 heures
- **Rythme d'alternance** : 2 jours école / 3 jours en entreprise
- **Rythme initial** : temps plein et période de stage en entreprise

### LES PÉDAGOGIES

- **Inversée**: partir des épreuves pour façonner le cours.
- **Proactive** : facilite l'assimilation des connaissances par la recherche personnelle.
- **Par projet** : responsabilise et forge en tant qu'entrepreneur de demain.

### LES FRAIS

- Frais de dossier = **pas de frais statut alternant** 200 € statut initial
- Frais de scolarité = 5800€ (annuel)

☎ 04 92 01 30 30

📍 64 Av Valéry Giscard D'Estaing  
06200 Nice

✉ [contact@campus-riera.com](mailto:contact@campus-riera.com)

🌐 [www.campusinternationalriera.com](http://www.campusinternationalriera.com)