Le BTS MCO

Management Commercial Opérationnel

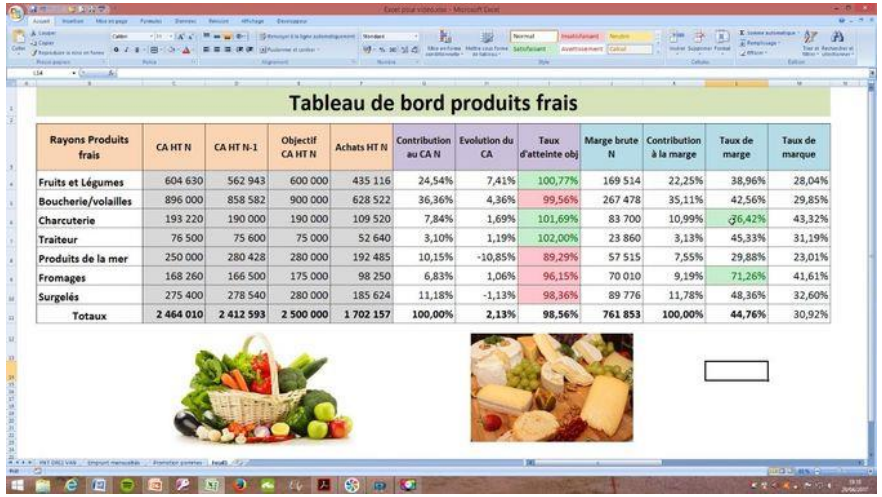
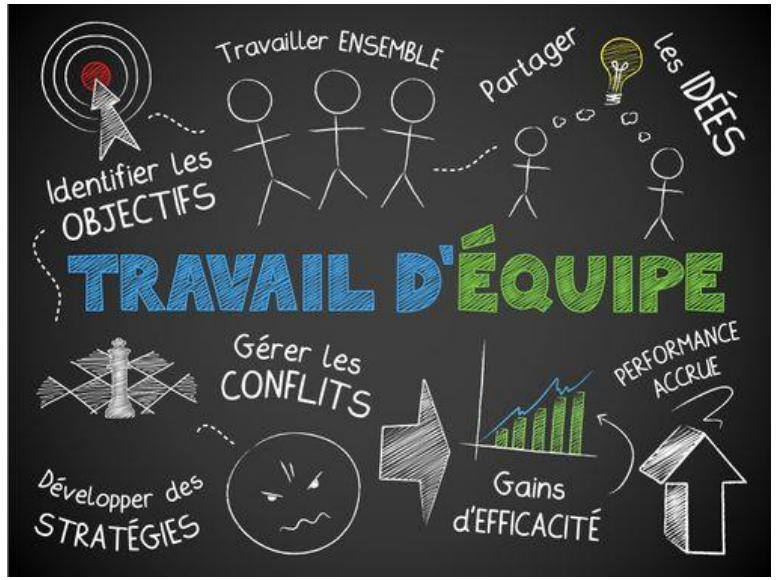


Tableau de bord produits frais

Rayons Produits frais	CA HT N	CA HT N-1	Objectif CA HT N	Achats HT N	Contribution au CA N	Evolution du CA	Taux d'atteinte obj	Marge brute N	Contribution à la marge	Taux de marge	Taux de marque
Fruits et Légumes	604 630	562 943	600 000	435 116	24,54%	7,41%	100,77%	169 514	22,25%	38,96%	28,04%
Boucherie/volailles	896 000	858 582	900 000	628 522	36,36%	4,36%	99,56%	267 478	35,11%	42,56%	29,85%
Charcuterie	193 220	190 000	190 000	109 520	7,84%	1,69%	101,69%	83 700	10,99%	76,42%	43,32%
Traiteur	76 500	75 600	75 000	52 640	3,10%	1,19%	102,00%	23 860	3,13%	45,33%	31,19%
Produits de la mer	250 000	280 428	280 000	192 485	10,15%	-10,85%	89,29%	57 515	7,55%	29,88%	23,01%
Fromages	168 260	166 500	175 000	98 250	6,83%	1,06%	96,15%	70 010	9,19%	71,26%	41,61%
Surgelés	275 400	278 540	280 000	185 624	11,18%	-1,13%	98,36%	89 776	11,78%	48,36%	32,60%
Totaux	2 464 010	2 412 593	2 500 000	1 702 157	100,00%	2,13%	98,56%	761 853	100,00%	44,76%	30,92%

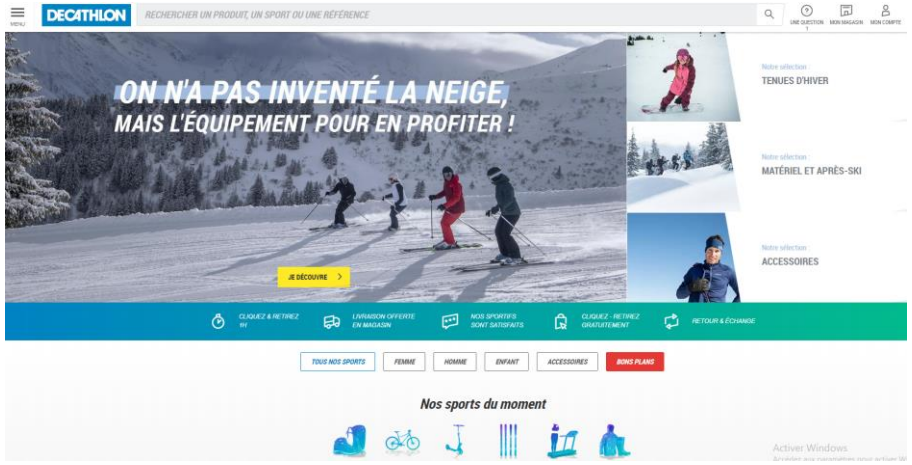


Être titulaire d’un BTS MCO, pour quoi faire ?

Prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d’une unité commerciale

Une unité commerciale c’est quoi ?

-un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d’accéder à une offre de produits ou de services (magasin, site de vente en ligne…)



Ses missions dans l’unité commerciale :

- prend en charge la relation client dans sa globalité (accueil, conseil, vente, fidélisation, services, SAV…)

- anime et dynamise l’offre de l’unité commerciale (mise en rayon, réassort, vitrine, TG, podium, mannequins, théâtralisation, opération promotionnelle, animations…)

- assure la gestion opérationnelle de l'unité commerciale : suivi des indicateurs commerciaux, reporting…

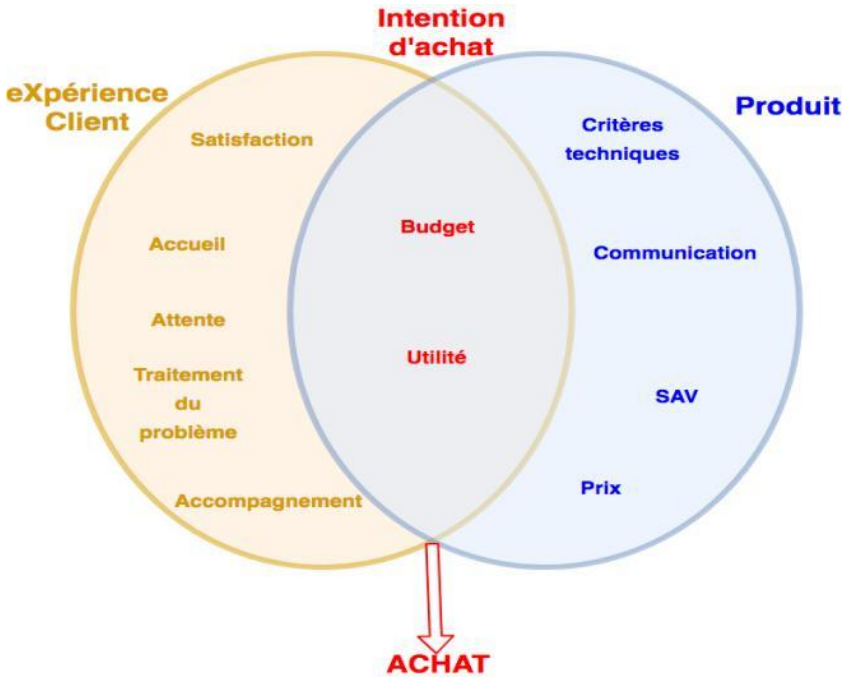
- assure le management de son équipe commerciale : briefing, recrutement, formation, coaching, animation, motivation…

Tableau de bord du Panier Moyen et du Taux de transformation par rapport à N-1 (2018-2019)				
Période	**Panier Moyen**		**Taux de transformation**	
Novembre	**2018**	**2019**	**2018**	**2019**
Total	28,7€	30,1€	14,31%	16,74%

On constate que le magasin a dépassé le panier moyen et le taux de transformation de l'année dernière. Le panier moyen a évolué de **4,87%** et le taux de transformation de **16,98%**. On en déduit que les ventes et que le fait que les clientes se sentent accueillies dans leur expérience d'achat sont effectuées progressivement.

Il doit être polyvalent dans un contexte d’activités commerciales digitalisées qui visent à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l’unité commerciale.

Le titulaire du BTS MCO exerce son métier en autonomie en s’adaptant à son environnement professionnel.



Les qualités attendues :

Savoirs :

- Titulaire d’un bac pro commerce, d’un bac STMG ou d’un bac général

Savoir-faire :

- Qualités rédactionnelles, d’analyse et de réflexion
- Maîtrise des calculs de base
- Langue étrangère

Savoir-être indispensables :

Vocabulaire professionnel,

Posture professionnelle,

Tenue professionnelle,

Ponctualité,

Assiduité,

Curiosité,

Empathie,

Autonomie,

Sociable, goût du contact

Le titulaire du BTS MCO accède à plusieurs niveaux de responsabilité, en fonction de son expérience, de la taille de l'organisation qui l'emploie et des opportunités professionnelles qui s'offrent à lui. Il peut être amené à créer ou reprendre une unité commerciale en qualité d'entrepreneur.

Les appellations les plus courantes des emplois relevant du champ professionnel du diplôme concerné sont les suivantes :

- **Dès l'obtention du BTS :**

- conseiller de vente et de services ;

- vendeur/conseil ;

- vendeur/conseiller e-commerce ;

- chargé de clientèle ;

- chargé du service client ;

- marchandiseur ;

- manageur adjoint ;

- second de rayon ;

- manageur d'une unité commerciale de proximité.

- **Avec expérience :**

- chef des ventes ;

- chef de rayon ;

- responsable e-commerce ;

- responsable de drive ;

- responsable adjoint ;

- manageur de caisses ;

- manageur de rayon(s) ;

- manageur de la relation client ;

- responsable de secteur, de département ;

- manageur d'une unité commerciale.

Grille horaire hebdomadaire

Modules de formation	1re année		1re année	2e année
	Cours	TD	Volume horaire Par an et par élève (à titre indicatif)	
Culture générale et expression	1	1	60	60
Langue vivante étrangère	1	2	90	90
Culture économique, juridique et managériale	4		120	120
Développement de la relation client et vente conseil	2	4	180	150
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	3	2	150	180
Gestion opérationnelle	2	2	120	120
Management de l'équipe commerciale	2	2	120	120
Total	15	13		
Enseignement facultatif langue vivante étrangère 2	2		60	60
Entrepreneuriat	2		120	
Parcours de professionnalisation à l'étranger	2		120	

Stage en milieu professionnel

- Le stage en milieu professionnel est obligatoire pour les candidats au Brevet de technicien supérieur Management commercial opérationnel.
- D'une durée de 14 à 16 semaines sur les 2 ans de formation,
- Il a lieu dans une unité commerciale proposant des biens et/ou des services à une clientèle de particuliers ou de professionnels (utilisateurs, prescripteurs, revendeurs) et d'une taille suffisante pour justifier le recours à un technicien supérieur.
- https://www.letudiant.fr/etudes/bts/commerce.html

GO SPORT VIVONS SPORT

L'OCCITANE EN PROVENCE

ESPRIT

JULES

celio

NAF NAF PARIS

CAMAïEU

SERGENT MAJOR

NOCIBÉ

KIABI

DP... am

DEVRED 1902

LEROY MERLIN

Jennyfer

Etam

Levi's®

HEMA