

 BTS MCO MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL Niveau 5 - BAC+2 Métiers cible : Conseiller de vente et de services, Vendeur/conseiller, Vendeur/conseiller e-commerce, Chargé de clientèle, Chargé du service client, Marchandiseur, Manager adjoint, Second de rayon			
BLOC	Modules	Nom séance	Temps pédagogique
Blocs métiers	Développer la relation client et assurer la vente conseil	Comment analyser son environnement	2:15:00
		Méthodologie d'une étude de marché	2:45:00
		Analyser de manière pertinente les moyens de communication commerciale	1:30:00
		Réaliser et exploiter des études commerciales	2:30:00
		Vendre dans un contexte omnicanal et entretenir la relation client	2:15:00
		Segmenter et cibler la clientèle	1:45:00
		Préparer et conduire l'entretien commercial	2:45:00
		Accueillir le client - découvrir ses besoins et motivations - conclure la vente	3:30:00
		Argumenter et traiter les objections	2:45:00
		Identifier et évaluer la zone de chalandise	2:45:00
		Exploiter la zone de chalandise	1:30:00
		Suivre les évolutions des attentes du client	1:30:00
		Évaluer l'expérience client	1:45:00
		Cas pratique n°1 : Services en prêt-à-porter	0:30:00
		Cas pratique n°2 : Confection'elle	0:45:00
		Cas pratique n°3 : Pierre et Vacances - Center Parcs	0:45:00
		Cas pratique n°4 : Yoga chez la Société Générale	0:30:00
		Cas pratique n°5 : EnergySquare	1:30:00
		Cas pratique n°6 : Vendre un lave-linge	1:30:00
		Cas pratique n°7 : Motivations SONCAS	0:30:00
	total module	35:30:00	
	Animer et dynamiser l'offre commerciale	Analyser le marché	1:45:00
		Construire l'offre de produits et de services	3:15:00
		Analyser l'offre existante : le marché (Partie 1)	3:45:00
		Analyser l'offre existante : le marché (Partie 2)	3:45:00
		Se situer sur le marché	1:45:00
		Analyser la demande	1:45:00
		Construire et/ou adapter l'offre de l'unité commerciale	1:30:00
		Concevoir une offre cohérente et éthique	1:45:00
		Organiser l'espace commercial	2:45:00
		Inventaire et suivi des stocks	1:45:00
		Réception - stock - rangement des produits	2:00:00
		Développer les performances de l'espace commercial	2:45:00
		Valorisation de l'offre produit	3:15:00
		Implanter l'offre produit	2:00:00
		Maintenir un espace commercial opérationnel et attractif	2:15:00
		Mettre en valeur les produits	1:30:00
		Concevoir et mettre en place la communication commerciale - évaluer l'action commerciale	3:00:00
		Animer un événement commercial	3:30:00
		Exploiter un événement commercial	2:30:00
		Proposer et organiser des animations promotionnelles	2:15:00
		Mettre en œuvre une stratégie digitale	1:45:00
		Analyser et exploiter les résultats commerciaux et budgétaires	2:45:00
Cas pratique n°1 : Persona d'un nouveau commerce		0:45:00	
Cas pratique n°2 : Un nouveau yaourt	0:45:00		
Cas pratique n°3 : PESTEL d'IKEA	1:30:00		
Cas pratique n°4 : Les boissons chez Monoprix	1:00:00		
Cas pratique n°5 : Courir	1:00:00		
Cas pratique n°6 : Livraison chez Picard	1:00:00		
Cas pratique n°7 : Une boisson à la coco chez Coca Cola	1:00:00		
Cas pratique n°8 : Méthode CAB et bagagerie	1:30:00		
Cas pratique n°9 : Merchandising prêt-à-porter	0:45:00		
Cas pratique n°10 : Le Joué Club des Grands Boulevards	0:30:00		
Cas pratique n°11 : Agence de déco et Instagram	0:45:00		

BIJOUX MERCIER

	Cas pratique n°12 : CITY-Marché	2:00:00
	Etude de cas n°13 : Rituals	1:00:00
	total module	66:45:00
Assurer la gestion opérationnelle	Gérer les opérations courantes	2:30:00
	Calculer un seuil de rentabilité	1:45:00
	L'équilibre du bilan	2:00:00
	Observer les opérations courantes de l'Unité commerciale	1:15:00
	Gestion des stocks	3:45:00
	Gestion des approvisionnements	3:15:00
	Suivre le financement, la trésorerie et le cycle d'exploitation	2:00:00
	Méthode de fixation des prix	5:00:00
	Élaborer un compte de résultat prévisionnel (partie 1)	1:15:00
	Élaborer un compte de résultat prévisionnel (partie 2)	1:30:00
	Méthodes des coûts variables	2:15:00
	La méthode des coûts complets	0:45:00
	Prévoir les ventes et la saisonnalité	6:00:00
	Elaborer des budgets	3:00:00
	Fixer les objectifs et suivre les budgets	2:30:00
	Prévoir et budgétiser l'activité	1:45:00
	Le financement des investissements	3:45:00
	La rentabilité des investissements	4:00:00
	Concevoir et analyser un tableau de bord	4:30:00
	Gérer les opérations courantes (exercice d'application)	3:30:00
	Prévoir et budgétiser l'activité (exercice d'application)	4:00:00
	Analyser les performances (exercice d'application)	2:30:00
	Cas pratique n°1 : Le stock de bouteilles de vin de Caffè Italia	1:00:00
	Cas pratique n°2 : BYOU	2:00:00
	Cas pratique n°3 : La trésorerie de Caffè Italia	2:00:00
	Cas pratique n°4 : PRIMO	2:00:00
	Cas pratique n°5 : CAMOLIEU	1:00:00
	Cas pratique n°6 : Méthode pour des objectifs pertinents	1:00:00
Cas pratique n°7 : Améliorer le résultat de Caffè Italia	2:00:00	
Cas pratique n°8 : Les familles de produits chez Mountain Sport	2:00:00	
Cas pratique n°9 : Analyser le tableau de bord de la ligne VT Expression	2:00:00	
	total module	77:45:00
Manager l'équipe commerciale	Organiser le travail de l'équipe commerciale	1:30:00
	Manager son équipe de travail	5:00:00
	Encadrer son équipe de travail	2:30:00
	Planifier l'activité d'une équipe commerciale	1:45:00
	Réaliser les plannings et respecter la législation	2:30:00
	Animer l'équipe commerciale	1:15:00
	Générer de la cohésion	4:30:00
	Conduire une réunion	2:30:00
	Favoriser l'implication des collaborateurs	3:00:00
	Performance d'une équipe	3:45:00
	Recruter et intégrer de nouvelles compétences	2:15:00
	Evaluer les besoins en compétences et en personnel	1:30:00
	Elaborer un guide d'entretien annuel de performance	2:00:00
	Cas pratique n°1 : Manager chez Nike	1:00:00
	Cas pratique n°2 : Dupontgel	1:30:00
	Cas pratique n°3 : Management chez Apple	1:30:00
	Cas pratique n°4 : Soldes chez Zara	1:00:00
	Cas pratique n°5 : Une entreprise, deux cultures	2:00:00
	Cas pratique n°6 : Entretien de performances de Marciáh	1:00:00
		total module

TOTAL PARCOURS

222:00:00