



# MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL



## DEVENEZ :

- Chef de rayon
- Directeur adjoint de magasin
- Animateur des ventes
- Chargé de clientèle
- Conseiller commercial
- Vendeur-conseil
- Responsable d'agence



- Baccalauréat technologique STMG
- Baccalauréats professionnels du secteur tertiaire
- Baccalauréat général



- 14 à 16 semaines de stages réparties sur les 2 années
- Possibilité de mobilité de stage dans le cadre d'ERASMUS +



- Contribution des familles en fonction des revenus du foyer.
- Saliège Campus accepte les étudiants boursiers. Faire la démarche auprès du CROUS.



- Hébergement possible en studio sur le campus

## PROFIL SOUHAITÉ

Esprit d'initiative et de décision, autonomie, goût pour les relations humaines. Grande capacité à communiquer et animer. Sens de l'organisation et des responsabilités. Compétences pour collaborer et travailler en équipe dans le cadre d'une démarche de projet.

## OBJECTIF DE LA FORMATION

Prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...).

Il maîtrise les techniques d'organisation, de gestion et d'animation commerciale et utilise ses compétences en communication dans son activité courante ou dans la gestion des projets. Il met en œuvre en permanence les technologies digitales de l'information et de la communication.

À l'issue de la formation, le titulaire du BTS MCO pourra être chargé de : management de l'équipe, gestion opérationnelle de l'unité commerciale, gestion de la relation client, animation et dynamisation de l'offre.



# FORMATION EN 2 ANS

## Hebdomadaires :

ENSEIGNEMENTS	1 <sup>re</sup> année		2 <sup>de</sup> année	
	Cours	TD	Cours	TD
<input checked="" type="checkbox"/> Culture générale et expression	1h	1h	1h	1h
<input checked="" type="checkbox"/> Langue vivante étrangère 1	1h	2h	1h	2h
<input checked="" type="checkbox"/> Culture économique, juridique et managériale	4h		4h	
<input checked="" type="checkbox"/> Développement de la relation client et vente conseil	2h	4h	2h	3h
<input checked="" type="checkbox"/> Animation et dynamisation de l'offre commerciale	3h	2h	3h	3h
<input checked="" type="checkbox"/> Gestion opérationnelle	2h	2h	2h	2h
<input checked="" type="checkbox"/> Management de l'équipe commerciale	2h	2h	2h	2h
<b>TOTAL HEBDOMADAIRE</b>	<b>28h</b>		<b>28h</b>	
ENSEIGNEMENTS FALCULTATIFS				
<input checked="" type="checkbox"/> Langue vivante étrangère 2	2h		2h	
<input checked="" type="checkbox"/> Entreprenariat	2h		2h	

## POURSUITE ÉTUDES

- En titre professionnel Responsable du Développement Commercial RDC BAC +3 (Niveau 6) – 3<sup>ème</sup> année d'apprentissage à Saliege
- En licence à l'université (Droit ou AES)
- En École Supérieure de Commerce
- En section Adaptation Technicien Supérieur (ATS)

## ADMISSION

Inscription sur Parcoursup  
Possibilité de RDV avec la Directrice des études (mars - avril)

 Directrice des études  
Julie BONJOUR  
julie.bonjour@saliege.fr

 Responsable inscriptions  
Amanda LACOUT  
amanda.lacout@saliege.fr  
05 61 24 78 44



**www.saliege.fr**

**05 61 24 78 40**

3 rue Bernanos - 31130 BALMA



## RÉSULTATS

**Promo 2025 : 100%**

**Promo 2024 : 87%**

**Promo 2023 : 100%**