

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL (MCO) OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cocher les missions et activités proposées au sein de votre structure, qui correspondent au référentiel :

1. Développer la relation client et assurer la vente conseil

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretenir la relation client

2. Animer et dynamiser l'offre commerciale

- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Évaluer l'action commerciale

3. Assurer la gestion opérationnelle

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

4. Manager l'équipe commerciale

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

.....

.....

.....

.....

.....

Pour obtenir des informations complémentaires, n'hésitez pas à prendre contact avec le centre.