

## Synthèse des Compétences/Missions PRO du BTS MCO

	Compétences	Activités à réaliser		
<b>DEVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT</b>	<b>COLLECTER &amp; ANALYSER L'INFORMATION COMMERCIALE</b>	- Développer la vente conseil par la veille informationnelle, les études commerciales.	- Vendre	- Entretenir la relation commerciale, fidéliser.
<b>ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE</b>	<b>MAINTENIR L'ESPACE &amp; L'OFFRE</b>	- Elaborer et adapter l'offre de produits &/ou services. - Concevoir et mettre en place la communication - Evaluer l'action de communication	- Organiser l'espace commercial - Développer les performances commerciales	
<b>GESTION OPERATIONNELLE</b>	<b>GERER LES FLUX ET ELS OBJECTIFS</b>	- Fixer les objectifs et remédier - Gérer les opérations courantes de stocks, d'approvisionnements.	- Elaborer les budgets en tenant compte des risques	- Analyser les performances de l'UC & mettre en place le reporting
<b>MANAGEMENT DE L'EQUIPE</b>	<b>ORGANISER LE TRAVAIL ET LES EQUIPES</b>	- Organiser les plannings - Recruter des collaborateurs	- Animer l'équipe	- Evaluer les performances de l'équipe



+ 1 bloc de Culture Générale, 1 bloc de Culture Linguistique, 1 bloc de Culture Economique Juridique et Managériale, 1 préparation au test Voltaire (orthographe) et Bulats (business langage), 3 modules de compétences transversales