

Témoignage formation BTS MCO

Management Commercial
Opérationnel



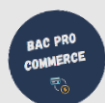
Retrouvez la vidéo complète
sur nos réseaux sociaux



Quel sont vos parcours ? Pourquoi avoir choisi la formation MCO ?



Axel : « J'ai fait un Bac Pro Commerce, en apprentissage, à la Foir'Fouille aux Herbiers. L'entreprise a souhaité ouvrir une Foir'Fouille à La Roche, j'ai donc basculé là-bas. Aussi, je voulais faire un BTS pour peut-être avoir mon entreprise plus tard. »



Baptiste : « Moi j'ai fait un Bac Pro Mécanique Auto, cela n'avait aucun rapport avec la vente. J'ai souhaité m'orienter vers la vente puisque mon papa a eu l'occasion d'être dans le domaine durant sa carrière. Je m'intéressais énormément à cela. Après mon Bac, j'ai souhaité en apprendre davantage sur ce domaine. »



Pouvez-vous nous parler du BTS MCO ?



Axel : « MCO signifie Management Commercial Opérationnel. »

Baptiste : « Dans le but de devenir manager d'une équipe plus tard. Nous avons des cours d'AGO : tout ce qui concerne l'organisation et l'économie. »

Axel : « Nous avons aussi des matières professionnelles, cours de management, économie, relation clientèle, anglais, culture générale. »



Quelles missions réalisez-vous en entreprise ?



Axel : « Essentiellement de la vente ! »

Baptiste : « Egalement pour moi. J'ai aussi mon rayon attribué, c'est-à-dire que je le gère, je passe mes commandes, je fais mes stocks : il n'y a que moi qui s'occupe de ça. »

Témoignage formation BTS MCO

Management Commercial
Opérationnel



Retrouvez la vidéo complète
sur nos réseaux sociaux



Qu'est-ce qui vous plait dans la formation ?



Baptiste : « C'est surtout le contact avec le client je pense. »

Axel : « Déjà la formation en elle-même, le fait d'être en vente, c'est notre voie, en tout cas c'est ma voie ! Aussi, les cours derrière sont intéressants. »

Baptiste : « D'être ici, ça me donne envie de travailler et de donner le meilleur de moi-même. Ce qui me plait, c'est le contact avec les formateurs mais aussi le contact avec les clients. »

A qui conseillerez-vous la formation ?



Axel : « Il faut être un minimum sociable et à l'aise à l'oral je pense, notamment pour aller vers le client. Après, si l'on est motivé... »

Baptiste : « C'est la motivation qui va tout donner tout simplement ! La personne qui aime aller au contact avec le client ou d'autres personnes en dehors, qui arrive bien à en parler, oui, cela peut être intéressant pour elle de faire ce BTS. »



Qu'est-ce que la formation vous a apporté ?



Baptiste : « Moi, cela m'a donné un peu confiance en moi puisque je n'avais pas du tout confiance en moi. »

Axel : « Pour ma part, il y a des notions que j'ai pu voir en cours il y a 2 semaines, cela m'a servi la semaine dernière avec des clients en magasin, donc c'est toujours du plus. »

Un mot pour décrire l'IFACOM ?



Axel : « Très professionnel. »

Baptiste : « C'est vrai. Ce qui est bien aussi ici, c'est que c'est carré. L'ambiance est bonne je trouve avec les moniteurs et formateurs. On apprend dans un bon cadre. »