

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL - MCO

PUBLIC VISÉ

Public de - 29ans
Rqth
Créateur ou repreneur
d'entreprise
Sportif de haut niveau
Contrat d'apprentissage

LE + DE LA FORMATION

Habilitation à pratiquer le Contrôle
en Cours de Formation (CCF).
Les apprenants sont
accompagnés par une équipe
expérimentée
Aucun frais (scolarité ou
inscription), que ce soit pour
l'entreprise ou l'apprenti. Pour
connaître tous les
indicateurs du CFA académique,
consultez le site
inserJeunes

DUREE

Durée moyenne : contenus et
durées individualisés.
Durée en centre : 1350 heures
Durée en entreprise : 1864
heures
Durée hebdomadaire moyenne :
35h / semaine

DATES PREVISIONNELLES

Du 02/09/2024 au 27/06/2026.

LIEUX DE FORMATION

CFA
Lycée Léonard de Vinci 93
115, route des Petits Ponts
93290 Tremblay en France

CONTACT

CFA
Nicole Eustache
Tél : 01 57 02 67 74
cfa-academique@ac-creteil.fr
Réfèrent handicap :
IDA CAKPOSSA

TARIFS

Nous consulter
Organisme non soumis à la TVA.
[Voir nos conditions générales de ventes](#)

FINANCEMENTS

Type de financement :

OBJECTIFS

Préparer et obtenir les épreuves du BTS professionnel Management commercial opérationnel (MCO).

Le titulaire du Brevet de Technicien Supérieur Management commercial opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Une unité commerciale est un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services. Il est capable de prendre en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il est en mesure d'assurer également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

L'activité du titulaire du BTS MCO s'exerce auprès de la clientèle actuelle et potentielle de l'entreprise. Elle varie en fonction des structures, des missions et des statuts de l'organisation qui l'emploie.

PRE-REQUIS

Être titulaire d'un BAC d'enseignement général, technologique ou professionnel

POSITIONNEMENT

pédagogique

MODALITES D'ADMISSION ET DE RECRUTEMENT

Avoir postulé sur Parcoursup

Candidature hors Parcoursup (sous réserve de places disponibles) : Accès sur dossier, voire tests et/ou entretien.

Admission définitive prononcée après signature du contrat assurant la réalisation de la formation des parcours.

Inscriptions du 22/04/2024 au 05/07/2024 au Lycée Eugène Delacroix à Drancy.

En dehors de ces dates, veuillez nous contacter par mail au cfa-academique@ac-creteil.fr ou par téléphone au 01 57 02 67 74

MODALITES PEDAGOGIQUES

Cours en face à face pédagogique, en présentiel - Suivi pédagogique individualisé.
Entretiens, remédiation avec le référent pédagogique et/ou le référent entreprise en cours de formation.

Pour les bénéficiaires en situation de handicap : adaptation possible des modalités de formation et de certification, accompagnement par le référent Handicap du CFA.

CONTENUS

DOMAINE PROFESSIONNEL

- ▶ Développer la relation client et assurer la vente conseil (étudier le marché, vendre et conseiller, fidéliser et accroître le capital client).
- ▶ Animer et dynamiser l'offre commerciale (organiser les actions de communication locale, optimiser l'espace commercial, le merchandising, étudier la demande pour adapter son offre).
- ▶ Assurer la gestion opérationnelle (réaliser les opérations courantes, prévoir et budgétiser, analyser les performances de l'activité).
- ▶ Manager l'équipe commerciale (recruter, organiser le travail et animer une équipe, évaluer ses performances).

DOMAINE GÉNÉRAL

- ▶ Culture générale et expression
- ▶ Langue vivante 1 - Anglais en continu et en interaction
- ▶ Expression écrite / Expression orale

- ▶ Facultatif - Langue vivante 2: Niveau B1 du CECRL pour les activités langagières

VALIDATION

- ▶ Diplôme BTS Management commercial opérationnel - MCO niveau : 5

SUITE DE PARCOURS ET DEBOUCHES

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle : Conseiller de vente et de services - Chargé de clientèle - Manager d'une unité commerciale de proximité.
une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine commercial, en licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion), en école supérieure de commerce ou de gestion.

CODES

NSF : 310

RNCP : 38362

Formacode : 34054

Code Rome : M1707