

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL ET OPÉRATIONNEL (MCO)

DIPLÔME D'ÉTAT DE NIVEAU 5 (BAC +2)

BAC
+2

MÉTIERS VISÉS

- Vendeur/se conseil
- Chargé(e) de clientèle
- Second(e) de rayon
- Responsable e-commerce, drive ou caisse

DURÉE

- 1350 heures réparties sur 21 ou 22 mois : septembre ou octobre N à juin N+2
- Rythme de formation permettant de concilier une immersion professionnelle et une formation complète

RYTHME

- 2 jours de formation / 3 jours en entreprise par semaine

CONDITIONS D'ADMISSION

- Baccalauréat validé
- Notes et appréciations scolaires
- Entretien individuel de motivation
- Tests d'orthographe, de logique et de personnalité

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Cours dispensés en présentiel alternant des apports théoriques et des exercices pratiques
- Accompagnement individuel sur les dossiers professionnels présentés à l'examen du BTS
- Pour chaque cours, feuille d'émargement à signer par l'alternant et le formateur, attestant ainsi de la réalisation de l'action de formation.

À LA FIN DE LA FORMATION, VOUS OBTENEZ*

- Le BTS "Management Commercial Opérationnel", diplôme d'Etat organisé en centre d'examen par l'Education Nationale sous la forme d'épreuves écrites et orales.

Code RNCP niveau 5 n°38362.

Code diplôme France Compétences n°32031213 et code NSF 312 (Commerce, vente).

Il n'existe pas de lien ou de correspondance avec d'autres certifications ou habilitations.

** Sous condition de validation (voir règlement d'examen)*



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Les aptitudes liées à ce diplôme d'État comprennent la gestion opérationnelle, l'organisation de projets commerciaux et de management, la gestion de l'offre de produits et services, le développement d'une relation client pérenne, ainsi que la recherche et l'exploitation d'informations clés pour l'activité commerciale.

PUBLIC

- Étudiants
- Salariés (reconversion, promotion)
- Demandeurs d'emploi

PRISE EN CHARGE

La formation de l'apprenant est 100% prise en charge par l'entreprise et l'OPCO.

COMPÉTENCES CLÉS

- Sens du contact et de la relation client.
- Capacité à communiquer.
- Autonomie et adaptabilité.
- Esprit d'analyse et de synthèse.

APPRÉCIATIONS DES RÉSULTATS

- Contrôles continus et 4 partiels en conditions d'examen (épreuves écrites et orales) avec remise de bulletins de notes et appréciations de l'équipe pédagogique.
- Après chaque examen, l'alternant reçoit une fiche d'évaluation des compétences par matière.

LES MOYENS TECHNIQUES



Possibilité de déjeuner sur place ou dans l'environnement proche



Ecrans connectés



Wifi



Suite Office 365



Bibliothèque virtuelle



Accessible en fonction des aménagements possibles de l'établissement

VOTRE PROGRAMME

- Management de l'équipe commerciale
- Application et dynamisation de l'offre commerciale
- Culture économique juridique et managériale
- Culture générale et expression
- Anglais
- Gestion opérationnelle
- Développement de la relation client et vente conseil

