

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL ET OPÉRATIONNEL (MCO)

Diplôme d'Etat 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 22 ou 21 mois : septembre ou octobre N à juin N+2
- Rythme de formation permettant de concilier une immersion professionnelle et une formation complète

RYTHME

- 1,5 jour de formation / 3,5 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°34031

Code diplôme France Compétences n°32031213

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



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Assurer la gestion opérationnelle
- Organiser des projets d'action commerciale et de management
- Gérer l'offre de produits et de services
- Développer une relation pérenne avec la clientèle
- Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale

PUBLIC

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

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



Salles informatiques et wifi



Suite Office 365



Salles équipées de vidéoprojecteur



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

