

# 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



P.LIGNAN  
Référént  
Handicap  
p.lignan@istef.fr

## 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

