

Niveau 5 | Sur 2 ans | Apprentissage

BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)

Formation disponible sur
SALON DE PROVENCE - 13300



Le BTS MCO a pour but de prendre en charge l'animation et la dynamisation de l'organisation des produits/services pour une unité commerciale, en assurant la gestion opérationnelle ainsi que le management d'une équipe commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre une politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

PRÉREQUIS

Pour intégrer la formation, il faut...

- Avoir moins de 30 ans
- Etre titulaire d'un Baccalauréat
- Tout profil
- **Permis B recommandé ou en cours d'obtention**

APTITUDES

Les qualités nécessaires pour exercer ce métier

- Etre dynamique
- Avoir le sens du relationnel
- Etre rigoureux
- Avoir le sens de l'écoute

COMPÉTENCES MÉTIER

Les tâches que je vais apprendre

- Développer la relation client
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Assurer la gestion opérationnelle
- Manager une équipe commerciale

FINANCEMENT

- **Formation prise en charge par l'OPCO**
- **Salaire payé par l'entreprise**
- **Aides financières possibles** pour le permis de conduire, le logement, l'équipement pédagogique

MODALITÉS PRATIQUES

Quand et comment intégrer la formation

- Pré-inscription sur dossier + entretien de positionnement
- Entrée à date fixe et en fonction des places disponibles
- Maximum un mois de délai d'accès
- Pré-inscription sur dossier + entretien de positionnement
- Inscription définitive à la date de signature du contrat d'apprentissage avec l'employeur

ACCESSIBILITÉ

- Gare routière et SNCF 10min
- Sortie d'autoroute située à 5 mn
- Accessibilité aux locaux adaptée



PLUS D'INFORMATION ? Contactez Didier ROCHETTE

| 07 66 09 99 79 | rochette.sjf@gmail.com |



ÉTUDES | 2 ANS D'ALTERNANCE CFA/ENTREPRISE |

35h/semaine – 16 h en centre de formation réparties 2 jours par semaine + périodes d'évaluations

CONTENU

Méthodes pédagogiques

- Alternance de cours théoriques et d'exercices pratiques
- Suivi individualisé

Domaine professionnel

- Développement de la relation client
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Culture économique, juridique et managériale
- Management de l'équipe commerciale
- Gestion opérationnelle

Domaine général

- Anglais
- Culture générale et expression

MODALITES D'ÉVALUATION

- Évaluations des compétences conformément au référentiel de l'examen tout au long de la formation. Notes recensées sur des bulletins semestriels.
- Épreuves écrites et orales ponctuelles en fin de formation donnant lieu à l'obtention globale ou partielle du Brevet de Technicien Supérieur
- Possibilité de repasser certains blocs de compétences si échec



Taux de réussite

2021
100%

2020
100%

2019
83%

Taux d'emploi

100%



APRES LA FORMATION | Participation active du CFA au placement des apprentis pour vous aider à préparer votre sortie

POURSUITE DES ÉTUDES

- **Licences** en Commerce, Droit, Informatique, Marketing, Gestion (niveau 6)
- **Titres RNCP** toutes spécialités (niveau 6)
- **Concours passerelles** ou tremplins d'entrée des **Ecoles de commerce**

EMPLOIS POSSIBLES

- **Manager adjoint**
- **Conseiller de ventes et de services**
- **Vendeur conseil e-commerce**
- **Chargé d'affaires ou de clientèle**

PLUS D'INFORMATION ? Contactez Didier ROCHETTE

| 07 66 09 99 79 | rochette.sjf@gmail.com |