

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL - MCO

Taux de satisfaction : 60.00 %

Taux de réussite : 62.00 %

PUBLIC VISÉ

Public de - 29ans

Rqth

Créateur ou repreneur
d'entreprise

Sportif de haut niveau

Contrat d'apprentissage

LE + DE LA FORMATION

Aucun frais d'inscription ne sera demandé. Prise en charge à 100%. 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 04/09/2023 au 30/06/2025.

LIEUX DE FORMATION

CFA

Lycée Léonard de Vinci

115, route des Petits Ponts

93290 Tremblay-en-France

CONTACT

CFA

Nicole Eustache

Tél : 01 41 83 27 90

cfa-academique@ac-creteil.fr

Réfèrent handicap :

AGATHE BOUMENDIL/JULIE
BOEHRER

TARIFS

Prix tarif public maximum :

Forfait parcours mixte :
15 000,00 €.

Organisme non soumis à la TVA.

[Voir nos conditions générales de ventes](#)

FINANCEMENTS

Type de financement :

Contrat d'apprentissage

N° DOKELIO : SE_860935

CODES

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

L'admission en formation peut s'effectuer sur dossier, test et entretien.

Inscriptions du 20/03/2023 au 04/09/2023 au Lycée Léonard de Vinci à Tremblay-en-France.

MODALITES PEDAGOGIQUES

Parcours en alternance.

Accompagnement personnalisé.

Organisé en alternance.

Cours du jour

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 mais avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, 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.