



BTS MCO

Management Commercial Opérationnel
Diplôme de niveau 5

MENER DES ACTIONS POUR ATTIRER LA CLIENTÈLE

Le titulaire du BTS MCO est formé pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante. Il remplit les missions suivantes : management de l'équipe, gestion opérationnelle de l'unité commerciale, gestion de la relation client, animation et dynamisation de l'offre. Il peut être chef de rayon, directeur adjoint de magasin, animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur-conseil, téléconseiller, responsable e-commerce, responsable d'agence, etc.

OBJECTIFS

- Développer la relation client et assurer la vente conseil
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Assurer la gestion opérationnelle
- Manager l'équipe commerciale
- Mettre en œuvre en permanence les applications et technologies digitales ainsi que les outils de traitement de l'information.

MATIERES ENSEIGNEES - EXAMEN

MATIERES	MODE	DURÉE	COEF.
Culture générale et expression	Ponctuel - écrit	4 h	3
Anglais	CCF Oral & Ecrit	2 h	3
Culture économique , juridique et managériale	Ponctuel - écrit	4 h	3
Développement de la relation client et vente conseil	CCF - oral	30 min	3
Animation, dynamisation de l'offre commerciale	CCF - oral	30 min	3
Gestion opérationnelle	Ponctuel - écrit	3 h	3
Management de l'équipe commerciale	CCF - oral et pratique	2 h30	3

APRES LE BTS MCO

Entrée dans la vie professionnelle

Le titulaire du BTS MCO est appelé à exercer principalement des fonctions de MANAGER au sein d'une unité commerciale, gérer la RELATION CLIENTÈLE ou l'offre de produits et services, ou encore exploiter l'information VITALE à l'activité commerciale...



LA PRÉPARATION DU BTS MCO A LA BUSINESS SCHOOL

APRES LE BTS MCO

Poursuite d'études

Il est possible de poursuivre une formation commerciale à l'université (licence professionnelle) ou en école spécialisée.

PRE-REQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION

Le BTS est accessible aux étudiants titulaires du baccalauréat général, technologique ou professionnel, avec un très bon dossier scolaire et une bonne culture générale.

Il peut l'être également aux étudiants ayant déjà commencé un cursus universitaire et souhaitant se réorienter.

Avoir satisfait à l'étude du dossier et à l'entretien de motivation permettant de vérifier les qualités de bases requises.

L'admission ne sera effective qu'après signature d'un contrat de professionnalisation avec un employeur.



LES PLUS DE LA FORMATION

- Groupes de travail à petits effectifs
- Suivis individualisés
- Contrôles en Cours de Formation
- Interventions de formateurs professionnels

NOS MÉTHODES

- Méthodes actives
- Co-construction des apprentissages par et avec les étudiants
- Actions pédagogiques interdisciplinaires

CONTRÔLE DES CONNAISSANCES

L'étudiant s'engage à respecter le rythme de travail et la discipline proposés dans le cadre de l'esprit du centre de formation. Durant les deux années, le contrôle des connaissances s'effectue par :

- L'organisation d'évaluations sommatives, de quiz, de QCM...
- Le passage de BTS Blancs (épreuves orales et écrites)
- Des préparations à la présentation des activités professionnelles : atelier d'entraînement (soutenance à l'oral)

LE RYTHME

La formation diplômante débute en septembre et se déroule sur 2 ans de septembre à juillet chaque année.

Elle est accessible jusqu'en janvier de l'année en cours.

2 jours en formation / 3 jours en entreprise

Temps au Centre de Formation :

1350 heures sur deux ans

Le reste du temps est passé en entreprise

LES FRAIS DE FORMATION

- Le coût de la formation est intégralement pris en charge par la branche professionnelle, via l'OPCO.
- La scolarité est gratuite et rémunérée
- Le salaire est exonéré d'impôt (à hauteur du SMIC)

Diplôme délivré par l'Éducation Nationale et attestation de fin de formation à l'issue des 2 ans.

Contact référent H+ : Sophie Delorenzo
Tél. : 04.81.15.01.41 - s.delorenzo@csnd.fr