

Niveau 5

BTS - MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL (MCO)

CODE DIPLÔME 32031213 - CODE RNCP 38362

CERTIFICATEUR : Education Nationale - ENREGISTREMENT DE LA CERTIFICATION : 01/09/2011

OBJECTIFS DE FORMATION

Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure 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.



PUBLICS CONCERNÉS

- Tout public de + de 16 ans - dès 15 ans après la 3ème
- Salarié(e)
- Demandeur(euse) d'emploi
- Autre : nous consulter.

MODALITÉS DE FORMATION

- Contrat d'apprentissage (jusqu'à 29 ans révolus)
- Contrat de professionnalisation
- Ordinateur portable indispensable
- Autre : nous consulter
- Pas de limite d'âge pour les personnes en situation de handicap.

MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Préinscription obligatoire : www.cite-formations-tours.fr
- Dans la limite des places disponibles
- Validation du projet de formation par un conseiller

PRÉREQUIS

Bacs ou Niveau Bac : Généraux, Technologiques ou Professionnels

DURÉE

- En 2 ans : 1400 heures
- Adaptation possible de la durée de formation

ALTERNANCE

40 semaines de formation réparties sur 2 ans

TAUX D'OBTENTION

Tous nos indicateurs de résultats sont consultables sur notre site internet



ACCESSIBILITÉ PERSONNE HANDICAPÉE

Pour toute question relative à l'accueil de personne en situation de handicap, contacter la référente handicap de la Cité des Formations : referent.handicap@citeformations.com

PROGRAMME DE FORMATION

MODULES D'ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

- Culture générale et expression
- Anglais

MODULES D'ACCUEIL

- Ateliers d'intégration
- Ateliers numériques

MODULES PROFESSIONNELS

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

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES VISÉES

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretenir la relation client
- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgéter l'activité
- Analyser les performances
- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cours en présentiel
- Activités en distanciel
- Démarche de projet

MODALITÉS D'ACCOMPAGNEMENT

- Suivi collectif régulier
- Suivi individuel du parcours : accompagnateur individuel de parcours, entretiens, visites, médiation en entreprise...

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS/REMEDIATION

- Évaluations tout au long de la formation
- Examens blancs / Remédiation

FINANCEMENT DE LA FORMATION

- Prix indicatif : prise en charge par l'OPCO de référence
- Autres : nous consulter

MODALITÉS DE CERTIFICATION

- Épreuves certificatives ponctuelles organisées par l'Education Nationale

POURSUITE D'ÉTUDES :

- Licence Professionnelle, Bachelor, École de Commerce

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS :

- Chef de rayon, conseiller(ère) e-commerce, animateur(trice) des ventes, responsable d'une unité commerciale

VALEURS AJOUTÉES DE L'ÉTABLISSEMENT

- Expertise de l'apprentissage : plus de 50 ans d'expérience au service de l'apprenant et des entreprises partenaires
- Pratiques pédagogiques et équipements innovants
- Individualisation, suivi du parcours et médiation
- Aide à la recherche d'entreprise
- Accompagnement des publics fragilisés
- Centre de formation à dimension européenne (possibilité de mobilité européenne)
- Plateaux techniques modernes, actualisés
- Espaces de vie pour les apprenants
- Hébergement et restauration sur site