



BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Tarare & Limas

Alternance

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. Le titulaire du BTS MCO est également un acteur clé de la stratégie commerciale et marketing : il participe activement à la vente de produits et services, ainsi qu'à la mise en œuvre d'actions visant à optimiser le marketing du point de vente et à fidéliser la clientèle.

📌 La formation débute en septembre et se déroule sur 2 ans de septembre à juillet. Elle est accessible jusqu'en novembre de l'année en cours (sous réserve de la solidité du projet).

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.

NOS MÉTHODES

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

MODALITES D'EVALUATION

L'apprenant 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 quizz, 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).

PROGRAMME DE LA FORMATION

Enseignements généraux

Culture générale et expression

Anglais

Culture économique, juridique et managériale

Enseignements professionnels

Développement de la relation client et vente conseil

Animation, dynamisation de l'offre commerciale

Gestion opérationnelle

Management de l'équipe commerciale

PRE-REQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION

- ▶ Avoir entre 15 et 30 ans*
- ▶ Trouver un employeur dans le cadre du contrat d'apprentissage
- ▶ Être titulaire d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel avec un très bon dossier scolaire et une bonne culture générale.

*Pas de limite d'âge pour toute personne reconnue travailleur handicapé.
Pour les plus de 30 ans, possibilité de se former en contrat de professionnalisation (nous consulter).

MODALITES D'INSCRIPTION

 [formulaire d'inscription](#) ou [Parcoursup](#)

- ▶ Admission sur dossier de candidature et entretien. Le dossier scolaire sera examiné.
- ▶ La décision d'admissibilité est transmise au candidat sous 15 jours maximum.
- ▶ L'admission définitive est prononcée après la signature du contrat assurant la réalisation de la formation.

DUREE ET ORGANISATION DE LA FORMATION

Durée : 1350h de formation sur 2 ans

Rythme : 2 jours en formation / 3 jours en entreprise

Modalités : contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

LES FRAIS DE FORMATION

- ▶ Dans le cadre du contrat d'apprentissage, la formation est gratuite et rémunérée. Le coût de la formation est intégralement pris en charge par la branche professionnelle via l'OPCO.
- ▶ Formation également accessible en contrat de professionnalisation (coût pouvant varier entre 10€ et 25€/heure)

Nous contacter pour + d'informations



EQUIPEMENT

- ▶ Salles équipées d'écrans interactifs
- ▶ Espaces de coworking
- ▶ Salle informatique

NOS ATOUTS

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

APRES LA FORMATION

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...

POURSUITES POSSIBLES (NIVEAU 6 | BAC+3/4)

- ▶ Licence Commerce, Vente et Marketing
- ▶ BACHELOR



HANDICAP +

BUSINESS SCHOOL est engagée dans la démarche Qualité H+ formation de la Région Auvergne-Rhône-Alpes. Cette formation est accessible à toute personne en situation de handicap sauf si ce handicap peut représenter un danger pour elle-même ou pour les autres apprentis. Ainsi chaque situation et chaque besoin d'adaptation seront étudiés au cas par cas, avec Mme SINJAT référente handicap, et la Direction.

Contact mail : s.sinjat@csnd.fr • Téléphone : 04 81 15 01 41

