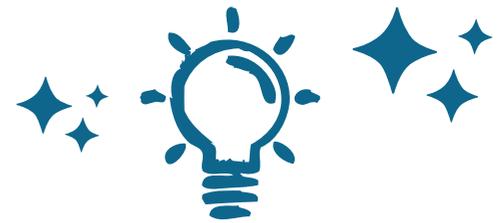




# BTS MCO

## *Management Commercial Opérationnel*



**L'apprentissage,**  
pourquoi pas vous ?

### *Qui sommes nous ?*

#### NOTRE PROJET ET NOS VALEURS

- Nous avons à cœur de vous accompagner sur le chemin de la réussite
- Nous sommes à vos côtés pour vous transmettre les éléments indispensables à votre construction professionnelle

#### NOS SPÉCIFICITÉS

- Un accompagnement individualisé tout au long du parcours :
- Une aide à la recherche d'entreprise (Ateliers TRE, Job Dating ...)
  - Un formateur référent
  - Un parcours d'orientation et/ou d'entrée sur le marché du travail

#### NOS MISSIONS

- Développer vos compétences et vos qualités
- Développer votre expérience professionnelle
- Développer votre autonomie et votre sens des responsabilités

#### Objectifs



Former des professionnels pouvant :

- Prendre en charge la relation client dans sa globalité
- Assurer la gestion opérationnelle de l'unité commerciale

Rejoignez nos  
étudiants pour  
devenir un  
professionnel  
accompli ...

# BTS MCO

## Informations



- Diplôme d'Etat
- Formation gratuite (Prise en charge par les OPCO)
- Formation rémunérée, en alternance
- Accessible aux personnes en situation de handicap



Relation client



Animation de l'offre commerciale



Gestion opérationnelle



Management de l'équipe commerciale



### Votre profil

- Volontaire, dynamique
- Goût du travail en équipe
- Autonome
- Qualités d'écoute et d'analyse
- Organisé



### Conditions d'accès

- BAC Général, Technologique ou Professionnel
- Avoir moins de 30 ans (*Accessible sans limite d'âge aux personnes en situation de handicap*)



### Modalités de recrutement

- Etape 1 : Inscription sur Parcoursup et/ou en ligne
- Etape 2 : Analyse du dossier de candidature
- Etape 3 : Entretien individuel et/ou collectif et tests de positionnement

### Modalités

- Durée : 24 mois
- Rythme : 1 semaine / 1 semaine
- Statut : Apprenti

### Pédagogie

- Mise en œuvre d'une pédagogie innovante
- Utilisation du numérique
- Apprentissage par projet

### Formation



### Contenu Pédagogique

#### Enseignement Général :

- Culture générale
- LV 1
- Culture Economique Juridique et Managériale

#### Enseignement Professionnel :

- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

#### Modalités d'évaluation

Epreuves ponctuelles

### Missions en entreprise

- Organiser des opérations commerciales et de marketing
- Gestion des ressources humaines : planning, formation
- Gestion des stocks et des livraisons
- Mettre en oeuvre des enquêtes de satisfaction
- Gestion du SAV



Entrez sur le marché du travail : Vendeur, Manager d'une unité commerciale de proximité, Manager adjoint, Chargé du service client...

Poursuivez vos études : Licence professionnelle commercialisation de produits et services, Management des activités commerciales... Ecole de commerce