

BTS MCO

MANAGEMENT COMMERCIAL
OPÉRATIONNEL

POSSIBILITÉS

Contrat d'apprentissage
ou de professionnalisation

RYTHME

3 jours en entreprise
2 jours en formation

EN INITIAL

1^{ère} année : 5 semaines de stage
2^e année : 5 semaines de stage

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Destiné aux futurs conseillers de vente, chargés de clientèle, Manager adjoint ou même aux responsables d'unité commerciale de proximité, le BTS MCO (anciennement MUC) propose aux étudiants d'aborder toutes les thématiques depuis le **développement de la relation client jusqu'à l'animation et la dynamisation de l'offre commerciale**. Ainsi, la création de ce nouveau BTS MCO s'accompagne d'un allongement de la durée totale de stage, prévue au cours de cette formation de deux ans. Cette formation conduit les étudiants à l'autonomie en matière de gestion de la relation client, tant sur un plan purement commercial, que social, économique ou même juridique.

Le BTS MCO rend les étudiants immédiatement opérationnels qu'il soit effectué en initial ou plus encore en alternance. Avec un rythme de 3 jours en entreprise et deux jours en formation, le BTS MCO en alternance permet aux étudiants de se confronter à la réalité du quotidien et aux problématiques de gestion des unités commerciales.

Le **BTS MCO en Alternance** forme les futurs managers opérationnels d'une unité commerciale. Il sera en charge de son portefeuille client de la négociation à la fidélisation et contribuera à la croissance du chiffre d'affaire de l'entreprise. Le titulaire du **BTS Management Commercial Opérationnel** en fonction de la taille de l'entreprise, 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, manager caisses, chef des ventes, etc.

À L'ISSUE DE LA FORMATION, LE CERTIFIÉ SERA CAPABLE DE :

- ➔ Développer la relation client et assurer la vente conseil
- ➔ Assurer la gestion opérationnelle
- ➔ Animer et dynamiser l'offre commerciale
- ➔ Manager l'équipe commerciale

PRÉ-REQUIS

Être titulaire d'un baccalauréat professionnel, technologique ou général ou d'une certification professionnelle de niveau 4.

Les admissions se font après étude du dossier de candidature, tests d'admission et entretien. La réception des dossiers se fait toute l'année.

+ Le «plus» Rigueur et méthodologie, adaptabilité et organisation, sens du relationnel, esprit d'équipe, dynamisme, ténacité, ponctualité, autonomie.

CERTIFICATION

*Diplôme d'Etat BTS Management commercial opérationnel de Niveau 5 (EU) inscrit au RNCP par France Compétences lors de la commission du 11/12/2023 sous le code RNCP38362, code NSF 310 et 312. Certification sous l'autorité et délivré par le Ministère de l'enseignement supérieur de la recherche et de l'innovation. Date d'échéance de l'enregistrement: 31/12/2028.

LES «PLUS»
DE LA FORMATION« UNE FORMATION PLÉBISCITÉE
PAR LES ENTREPRISES »

2 ANS

EN ALTERNANCE
OU EN INITIAL

DIPLOME D'ÉTAT*

1352 H DE FORMATION

TARIF

Retrouvez nos tarifs et nos modes de financement sur notre

SITE INTERNET

RÉFÉRENT
PÉDAGOGIQUE &
MOBILITÉ

Céline BOURREAU

Tél : 01 64 68 77 64

Mail : contact-pole-
btslicence@cogefi.comINDICATEURS DE
QUALITÉ

Les indicateurs de qualité figurent sur notre site internet :

INDICATEUR DE
PERFORMANCE

PUBLICS CONCERNÉS

Étudiants / Salariés /
Demandeurs d'emploi

BTS MCO

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL



PROGRAMME DÉTAILLÉ

- ➔ Culture générale et expression
- ➔ Anglais
- ➔ Culture économique, juridique et manageriale
- ➔ Développement de la relation client et vente conseil
- ➔ Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- ➔ Gestion opérationnelle
- ➔ Management de l'équipe commerciale

Programme fourni à titre indicatif et non contractuel pouvant faire l'objet de modifications.

DÉBOUCHÉS

- Conseiller(e) de vente et de services
- Vendeur(euse)/ conseil
- Vendeur(euse)/ conseiller(e) E-commerce
- Chargée de clientèle
- Manager d'une unité commerciale de proximité
- Chargé(e) du service client
- Marchandiseur
- Manager adjoint

RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE ET MOBILITÉ

Céline BOURREAU

Téléphone : 01 64 68 77 64

Email : contact-pole-btslicence@cogefi.com

SITUATION DE HANDICAP :

Pour toute information concernant l'accessibilité de la formation aux personnes en situation de handicap, vous pouvez contacter notre Référente handicap afin de définir, dans la mesure du possible, les adaptations, aménagements et ou orientations nécessaires.

Contact Référente handicap :
Caroline TESSONT
Téléphone : 01.64.68.69.46
Email : caroline@cogefi.com



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cours en présentiel ou/et distanciel
- Cas pratiques et mises en situations professionnelles
- Accompagnement
- Entretiens de suivi
- Accompagnement par un référent chargé de suivi Cogefi et un tuteur / maître d'apprentissage en entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'obtention du diplôme du BTS implique le passage d'examens officiels oraux et écrits. Les examens permettent d'appréhender l'assimilation des connaissances mais aussi le parcours de professionnalisation en contrôle continu.

- ➔ Mises en situation professionnelle
- ➔ Contrôle continu pour chaque unité d'enseignement et BTS blancs
- ➔ Rapport d'activité professionnelle et présentation orale devant le jury

COGEFI.COM



Mise à jour du document le 20/09/2024

*Diplôme d'Etat BTS Management commercial opérationnel de Niveau 5 (EU) inscrit au RNCP par France Compétences lors de la commission du 11/12/2023 sous le code RNCP38362, code NSF 310 et 312. Certification sous l'autorité et délivré par le Ministère de l'enseignement supérieur de la recherche et de l'innovation. Date d'échéance de l'enregistrement: 31/12/2028.

34 Boulevard de Nesles,
77420 Champs-sur-marne
Email: contact@cogefi.com
Téléphone: 01 64 68 77 64

