

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL - MCO

Taux de satisfaction : 81.40 %

Taux de réussite : 75.00 %

Taux d'insertion : 60.00 %

PUBLIC VISÉ

Tout public

DUREE

Durée moyenne : contenus et durées individualisés.

Durée en centre : 945 heures

Durée en entreprise : 300 heures

Durée hebdomadaire moyenne : 35h / semaine

DATES PREVISIONNELLES

Du 05/09/2022 au 16/06/2023.

Formation en alternance du : 05/09/2021 au 14/06/2024

LIEUX DE FORMATION

GMTE94

Lycée SAINT EXUPERY

2 RUE HENRI MATISSE

94000 Créteil

Site accessible aux personnes en situation de handicap

CONTACT

GMTE94

Yannick Hivonnet

Tél : 01 49 80 92 30

gmte94.saint-exupery@ac-creteil.fr

Référent handicap :

Alexandra Clou

referent.handicap.gmte94@ac-creteil.fr - Tél : 01 45 16 19 19

TARIFS

Prix tarif public maximum :

Tarif heure stagiaire : 15,00 €.

Organisme non soumis à la TVA.

[Voir nos conditions générales de ventes](#)

FINANCEMENTS

Type de financement :

Plan de développement des compétences, Contrat d'apprentissage, Individuels payants, Contrat de sécurisation professionnelle, Compte Personnel Formation, Projet de transition professionnelle

Eligible CPF N° n°317908



OBJECTIFS

Obtenir le diplôme d'État "BTS Management Commercial Opérationnel".

Acquérir les compétences pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand).

PRE-REQUIS

- Être titulaire d'un BAC d'enseignement général, technologique ou professionnel
- Posséder de bonnes aptitudes commerciales et le sens de la relation client

POSITIONNEMENT

réglementaire

MODALITES D'ADMISSION ET DE RECRUTEMENT

Envoyer CV et lettre de motivation au : gmte94.saint-exupery@ac-creteil.fr.

Test et entretien individuel pour évaluer les acquis, le projet professionnel, la motivation et déterminer la durée de la formation.

Inscriptions du 01/09/2021 au 05/09/2022 au Lycée SAINT EXUPERY à Créteil.

MODALITES PEDAGOGIQUES

Organisé en alternance.

Période de formation en entreprise.

Formation individualisée mixte : cours en présentiel, activités en ligne tutorées (FOAD), accompagnement personnalisé.

CONTENUS

Domaine professionnel

- ▶ Bloc 1 : Développer la relation client et assurer la vente conseil (étudier le marché, vendre et conseiller, fidéliser et accroître le capital client).
- ▶ Bloc 2 : Animer et dynamiser l'offre commerciale (organiser les actions de communication locale, optimiser l'espace commercial, le merchandising, étudier la demande pour adapter son offre).
- ▶ Bloc 3 : Assurer la gestion opérationnelle (réaliser les opérations courantes, prévoir et budgétiser, analyser les performances de l'activité).
- ▶ Bloc 4 : Manager l'équipe commerciale (recruter, organiser le travail et animer une équipe, évaluer ses performances).

Domaine général

- ▶ Culture générale et expression
- ▶ Culture économique, juridique et managériale
- ▶ Langue vivante 1 - Anglais en continu et en interaction
 - Compréhension de l'écrit et expression écrite / Compréhension de l'oral, expression orale
- ▶ Facultatif - Langue vivante 2: Niveau B1 du CECRL pour les activités langagières suivantes
 - Compréhension de documents
 - Production et interactions

VALIDATION

- ▶ Diplôme BTS Management commercial opérationnel - MCO niveau : 5

SUITE DE PARCOURS ET DEBOUCHES

Licence professionnelle du domaine commercial - licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion)- école supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée. Conseiller de vente et de services - Chargé de clientèle - Manager d'une

CODES

unité commerciale de proximité.

NSF : 310

Formacode : 34566

Code Rome : M1707