

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL - MCO

Taux de satisfaction : 100.00 %

Taux de réussite : 92.00 %

Taux d'insertion : 70.00 %

PUBLIC VISÉ

Public de - 29ans

Contrat d'apprentissage

LE + DE LA FORMATION

Aucun frais d'inscription ne sera demandé.

Prise en charge à 100 % par l'état.

DUREE

Durée moyenne : contenus et durées individualisés.

Durée en centre : 1350 heures

Durée en entreprise : 350 heures

Durée hebdomadaire moyenne : 34h / semaine

DATES PREVISIONNELLES

Du 01/09/2021 au 30/06/2023.

LIEUX DE FORMATION

CFA

Lycée Léonard de Vinci 93

115, route des Petits Ponts

93290 Tremblay en France

Site accessible aux personnes en situation de handicap

CONTACT

CFA

Nicole Eustache

Tél : 01 57 02 67 74

cfa-academique@ac-creteil.fr

Référent handicap :

Julie Boehrer/Mme Boumendil

TARIFS

Prix tarif public maximum :

Forfait parcours mixte :

7 479,00 €.

Organisme non soumis à la TVA.

Voir nos conditions générales de ventes

FINANCEMENTS

Type de financement :

Contrat d'apprentissage

N° DOKELIO : SE_517949

Eligible CPF N° n°317908



CODES

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

Information collective - Tests - Entretiens

Inscriptions du 22/03/2021 au 08/07/2021 au Lycée Léonard de Vinci 93 à Tremblay en France.

MODALITES PEDAGOGIQUES

Organisé en alternance.

Cours du jour

Période de formation en entreprise.

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



**RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

NSF : 310

Formacode : 34566

Code Rome : M1707



GIP FCIP

ACADÉMIE DE CRÉTEIL