

BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)

Nomenclature du niveau de qualification : Niveau 5

Code(s) NSF :

- 310 : Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion
- 312 : Commerce, vente

Formacode(s) :

- 34054 : Gestion commerciale achats
- 32154 : Encadrement / Management

Code RNCP :

- 34031

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34031/>

OBJECTIFS

L'objectif de la formation est d'acquérir le BTS Management commercial opérationnel, diplôme de niveau 5.

Devenir un manager d'unité commerciale capable de piloter un point de vente de la conquête du client jusqu'à sa fidélisation, organiser et motiver son équipe, mettre en place des promotions dans un espace de vente attractif, fixer et suivre des objectifs commerciaux.

Cette formation prend en compte la digitalisation de l'environnement professionnel, elle a pour objectif de former des managers aptes à gérer et développer des unités commerciales de petite taille, mais également des sites internet marchands.

PREREQUIS

- Baccalauréat obtenu.
- Titre professionnel de niveau 4 obtenu.

MODALITES D'INSCRIPTION/SELECTION

Postulez sur recrutement@alltechnics.fr pour connaître les dates de nos futures réunions d'information collectives.

Suivra un test de positionnement puis un entretien individuel avec nos conseillers en formation.

Dates prochaine session : **Septembre 2023**

DUREE / RYTHME

- 24 mois de formations en alternance (Contrat **d'apprentissage**)
- 1 semaine en formation / 1 semaine en entreprise
- 1260 h de pédagogie au CFA



PROGRAMME DE FORMATION

- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale
- Culture Générale et Expression
- Culture Economique, Juridique et Managériale
- Langue vivante : Anglais commercial

EN MAGASIN

Savoir travailler en équipe, savoir être un leader et fédérer autour de vous pour porter un projet, améliorer votre communication orale et écrite, développer votre sens de l'accueil, faire preuve de rigueur et de dynamisme, être l'ambassadeur d'une marque ou encore être parfaitement organisé

MODALITES D'EVALUATION

Une évaluation continue sera effectuée tout au long du parcours de formation. Un livret de stage est remis à chaque stagiaire. Réalisation d'examens blancs (fin première année), questionnaires oraux et tests écrits.

MODALITES PEDAGOGIQUES :

- Cours théoriques (projections en salle et visioconférences)
- Travaux pratiques/mise en situation dans notre magasin école
- Accès HYPERPLANNING/GALIA contenant emploi du temps, notes, bulletins scolaires...

L'EXAMEN FINAL (1)

E1 – Culture générale et expression

Coefficient : 3

Durée : 4h / Forme : écrite

E2 – Communication en langue vivante étrangère

E2.1 – Compréhension de l'écrit et de l'expression écrite

Coefficient : 1,5

Durée : 2h / Forme : écrite

E2.2 – Compréhension de l'oral, production orale en continu et interaction

Coefficient : 1,5

Durée : 20min de prépa+20min d'entretien / Forme : Orale

E3 – Culture économique, juridique et managériale Coef : 3

Durée : 4h / Forme : écrite

E4 – Développement de la relation client et vente conseil

Coefficient : 3

Durée : 30min / Forme : orale

E4.2 – Animation et dynamisation de l'offre commerciale

Coefficient : 3

Durée : 30min / Forme : orale

E5 – Gestion opérationnelle

Coefficient : 3

Durée : 3h / Forme : écrite

E6 – Management de l'équipe commerciale

Coefficient : 3


Durée : 2h30 / Forme : écrite


(1) Quelle que soit la forme d'examen choisie, globale ou progressive, les candidats préparant le brevet de technicien supérieur dans le cadre de la formation professionnelle continue ou dans le cadre de la validation des acquis de l'expérience reçoivent, pour les unités du diplôme préparé qui ont fait l'objet, au titre de la session en cours ou dans les cinq années précédentes, d'une note égale ou supérieure à 10 sur 20 ou d'une validation des acquis de l'expérience, y compris si elles ont été obtenues par la voie scolaire ou par la voie de l'apprentissage, une attestation délivrée par le recteur reconnaissant l'acquisition des compétences constitutives de ces unités du diplôme.

CONTACTS @

Intéressé(e) par nos formations et souhaitez participer à une de nos sessions de recrutement ? Nous vous invitons à nous faire parvenir votre candidature avec un CV sur : Recrutement@alltechnics.fr

ALLTECHNICS COMMUNICATION :

 66 bis avenue du Maréchal de Lattre de Tassigny
94410 Saint-Maurice

 01.53.48.19.19

 contact@alltechnics.fr

ET APRES ?

Le titre BTS MCO vous permet d'exercer les métiers suivants : Manager d'unité commerciale, Assistant chef de rayon, Responsable adjoint de magasin, responsable commercial.

Vous pourrez à la suite de cela poursuivre vos études vers un BAC + 3 (License) en école de commerce ou à l'Université.

LES CHIFFRES IMPORTANTS :



96%

Taux de réussite aux certifications professionnelles



83%

Taux d'insertion professionnelle après contrat



93%

Taux de satisfaction par jeune et par entreprise



CFA Accessible aux personnes à mobilité réduite. Plus d'infos : Contactez **Sabrina** (ref. Handicap) au 01.53.48.19.19

