

BTS – Management Commercial Opérationnel (MCO)

OBJECTIFS

Obtenir le diplôme de BTS Management Commercial Opérationnel

A l'issue de la formation, l'apprenti sera capable de :

- Conseiller et vendre
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Animer et dynamiser l'offre commerciale en proposant une offre de produits et de services
- Développer les performances de l'espace commercial
- Assurer le suivi de la commande du produit et/ou du service
- Contribuer à des actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client
- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Animer l'équipe commerciale
- Réaliser des études commerciales

CONTENU

MATIERES GENERALES

- Langue vivante 1
- Langue vivante 2
- Culture générale
- Option : entrepreneuriat

MATIERES PROFESSIONNELLES

- Développer la relation client et assurer la vente conseil
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Assurer la gestion opérationnelle
- Manager l'équipe commerciale
- Développement d'une culture économique, juridique et managériale

MODALITES PEDAGOGIQUES

Formation en mixité de public (avec élèves sous statut scolaire)

La formation se déroule en cours groupe avec des méthodes pédagogiques diversifiées : cours magistraux, études de cas, exercices et entraînement, projets, quizz, mises en situations...

POURSUITE D'ETUDES

Une poursuite d'études est envisageable en BTS ou en Ecole de Commerce :

- Licence pro mention management des activités commerciales
- Licence pro mention management et gestion des organisations
- Licence pro mention technico-commercial
- Licence pro mention commerce et distribution
- Licence pro mention commercialisation de produits et services
- Licence pro mention e-commerce et marketing numérique
- Diplôme supérieur en marketing, commerce et gestion

L'APPRENTISSAGE



PRE REQUIS

Être titulaire d'un diplôme de niveau 4, type Bac général, Bac STMG, Bac Pro tertiaire

Avoir effectué sa 1^{ère} année de formation en apprentissage ou sous statut scolaire si admission en 2^{ème} année

Être âgé au minimum de 16 ans et au maximum de 30 ans (29 ans révolus)

MODALITES D'ADMISSION

Parcoursup

Dossier de candidature

Entretien de motivation avec le Directeur délégué à la formation professionnelle de l'Établissement scolaire

NOMBRE DE PLACES

BTS 1^{ère} année : 4

BTS 2^{ème} année : 4

POSITIONNEMENT

Bulletins scolaires de l'année scolaire antérieure.

Avis du dernier conseil de classe

MODALITES D'EVALUATION

Contrôle en cours de formation (CCF) et contrôle ponctuel

Epreuves écrites et orales, projets, dossiers et jury final

Possibilité de validation par blocs de compétences

POUR QUELS METIERS

- Conseiller de vente et de services
- Vendeur/conseiller
- Vendeur/conseiller e-commerce
- Chargé de clientèle
- Chargé du service client
- Marchandiseur
- Manager adjoint
- Second de rayon
- Manager d'une unité commerciale de proximité

DUREE INDICATIVE ET RYTHME

Durée : 1350 heures si formation sur 2

ans – ou 675 h si entrée en 2ème année de BTS

La durée de formation pourra être adaptée au regard des acquis antérieurs de l'apprenti.

Rythme : 35h/ semaine

DATES

Du 2 septembre 2024 au 4 juillet 2026

LIEU DE FORMATION

Lycée Polyvalent Marlioz

Chemin du Lycée

73100 Aix les bains

MODALITE DE FINANCEMENT

Contrat d'apprentissage : le cout pédagogique est pris en charge par l'opérateur de compétences selon accord de branche ou de la collectivité

CONTACT

Mme Nancy PITRAT

Directrice déléguée à la formation professionnelle

Mail : nancy.pitrat@ac-grenoble.fr

Téléphone : 04 79 35 25 09