

Niveau 5 | Sur 2 ans | **Apprentissage**

Brevet de Technicien Supérieur Management Commercial Opérationnel (BTS MCO)

Formation disponible sur **Aix-en-Provence**

Code diplôme 320 31213 T RNCP 34031 Niveau 5

Date d'enregistrement au JO / BO : 07/11/2018

Date d'échéance de l'enregistrement : 31/12/2028



Le titulaire du BTS MCO maîtrise les techniques essentielles de management opérationnel, de gestion et d'animation commerciale. Il utilise ses compétences en communication dans son activité courante. Il prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation de la dynamisation de l'offre.

Formation d'une durée de 1 350 heures sur deux ans.

PRÉREQUIS

*Pour intégrer
la formation,
il faut...*

- Avoir moins de 30 ans
- Titulaire du baccalauréat
- Profil privilégié bac « STMG » ou bac professionnel « Métiers de la Vente »
- Mobilité sur la région

APTITUDES

*Les qualités
nécessaires pour
exercer ce métier*

- Facilité d'écoute et de dialogue
- Sens du contact
- Rigueur et adaptabilité
- Esprit d'équipe
- Sens de l'organisation

COMPÉTENCES MÉTIER

*Les tâches que je
vais apprendre*

- Conseiller, vendre, animer et dynamiser l'offre commerciale
- Construire, manager et animer une équipe commerciale
- Gérer, dynamiser et organiser un espace commercial
- Gérer les approvisionnements, les stocks, un budget et le reporting

OBJECTIF DE FORMATION

- Encadrer des équipes
- Développer la relation client et l'offre produits et/ou services
- Apprendre à gérer et développer l'activité d'une unité commerciale
- Maîtriser les étapes du processus commercial

FINANCEMENT

- **Formation prise en charge**
- **Salaire payé par l'entreprise**
- **Aides financières possibles** pour le permis de conduire/ l'accès au logement/l'achat d'équipement pédagogique

MODALITÉS PRATIQUES

*Quand
et comment intégrer
la formation*

- Inscription possible dans un délai de 2 mois après le début de la formation
- Pré-inscription sur dossier
- + entretien de positionnement
- Inscription à la signature d'un contrat d'apprentissage validé
- Possibilité d'aménager un parcours individuel (bénéfice d'équivalence ou de maintien de notes...)

ACCESSIBILITÉ

- **Accès transport en commun :** Réseau Aix-en-bus, arrêt bourse ou Pasteur
- Accès PMR (nous consulter)
- Modalités de formation adaptées aux PSH

Prendre contact auprès du référent handicap de l'établissement :

Hélène Ingouf
06 07 20 59 09
hingouf@formationmetier.fr



ÉTUDES | 2 ANS D'ALTERNANCE CFA/ENTREPRISE | 35h/semaine - 16h en centre, examen inclus



CONTENU

Méthodes pédagogiques

- Alternance de cours théoriques et d'exercices pratiques en présence de formateurs experts
- Cours en présentiel et en distanciel : bimodal, hybride, asynchrone et synchrone
- Suivi individualisé
- Suivi en entreprise

Contenu de la formation

- E1 : Culture Générale et Expression
- E2 : Langue Vivante Anglais
- E3 : Culture Economique Juridique et Managériale
- E4 : Développement de la relation-client et vente conseil
- E5 : Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- E6 : Gestion opérationnelle
- E7 : Management de l'équipe commerciale

**MODALITÉS
D'ÉVALUATION
ET DE
CERTIFICATION**

- Examen national du Brevet de Technicien Supérieur
- Épreuves ponctuelles ; 5 sessions d'examens blancs sur deux ans
- Validation des domaines de compétences
- Possibilité de conserver le bénéfice de notes acquises aux examens antérieurs

Taux moyens de l'UFA Sainte-Marie



Taux de réussite	2023	2022	Taux d'emploi	2022	2021
	NS	NS		NS	NS

Plus d'informations détaillées sur nos indicateurs <https://cfcsaintemarie.com/>

APRÈS LA FORMATION |



- **Participation active au placement des alternant(e)s** pour vous aider à préparer votre sortie
- **Suivi et accompagnement à la poursuite d'étude ou à l'insertion professionnelle**

**POURSUITE
DES ÉTUDES**

- Licence professionnelle E-commerce (niveau 6)
- Licence professionnelle Management des points de vente (niveau 6)
- Licence professionnelle Marketing (niveau 6)
- Licence professionnelle Distribution (niveau 6)
- BUT Techniques de commercialisation

**EMPLOIS
POSSIBLES**

- Manager
- Chef de rayon
- Chargé de clientèle
- Acheteur
- Attaché commercial
- Directeur adjoint de magasin

PLUS D'INFORMATION ? Contactez le secrétariat
| 04 42 23 80 41 | cfc@lyceesaintemarie.org |

Référent handicap : Hélène Ingouf - hingouf@formationmetier.fr