

Brevet de technicien supérieur Management Commercial Opérationnel

BTS MCO

DIPLÔMANTE

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION

Objectif de formation

A l'issue de la formation, le titulaire du BTS MCO est capable de prendre la responsabilité opérationnelle d'un secteur ou d'un rayon. Il prend en charge la relation client ainsi que l'animation de l'offre. Il assure la gestion opérationnelle de son univers ainsi que le management de son équipe. Dans un objectif de développement des ventes en magasin et en ligne, il travaille dans un contexte d'activités commerciales digitalisées.

Programme

COMPETENCES

Bloc 1 - Développer la relation client et assurer la vente conseil

Bloc 2 - Animer et dynamiser l'offre commerciale

Bloc 3 - Assurer la gestion opérationnelle

Bloc 4 - Manager l'équipe commerciale

Bloc 5 - Développement culture générale et expression

Bloc 6 - Développement d'une culture économique, juridique et managériale

ENSEIGNEMENTS

Langue vivante étrangère (Anglais)

Informatique commerciale

Infos pratiques

Type de formation

Formation alternance

Public cible

Etre titulaire d'un niveau Bac

Durée

2 Années dont 1350 Heures en centre 2990 Heures en entreprise

Tarif(s) net de taxe

Alternance : formation rémunérée et coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise

Adresse

Brest - IFAC Campus des Métiers

465 rue de Kerlaurent,
BP 30037, Guipavas

29801 Brest cedex 9

<http://www.ifac-brest.fr/>



Les points forts de la formation

- Aide à la recherche d'entreprises (coaching)
- Mise en relation avec des entreprises (job dating)
- Après votre formation, stage possible de 3 à 6 mois en Europe, dans le cadre du programme ERASMUS +
- 60 % des formateurs sont des professionnels d'entreprise
- Rencontre avec les anciens diplômés
- Séminaire de rentrée

Les conditions d'admission

Prérequis

Le candidat devra être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 4 (bac) et être intéressé par la relation commerciale dans une entreprise commerciale ou de services. Aptitudes relationnelles requises.

→ **Niveau d'entrée** : BAC - Niveau 4

↪ **Niveau de sortie** : BAC+2 - Niveau 5

Modalités d'entrée

Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise.

Modalités de recrutement

Dossier de candidature à retirer dès janvier auprès de nos services et inscription via la plateforme Parcoursup. Etude du dossier, tests de positionnement, entretien individuel de motivation et validation du projet professionnel. Les inscriptions sont ouvertes de janvier à septembre. Délais d'accès à la formation : selon les modalités de la plateforme Parcoursup.

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

Développer la relation client et assurer la vente conseil / Animer et dynamiser l'offre commerciale / Assurer la gestion opérationnelle / Manager l'équipe / Développer sa culture générale et son expression / Pratiquer une langue vivante étrangère / Développer une culture économique, juridique et managériale / Maîtriser les outils digitaux / Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale

► PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations

Examen final. Validation partielle possible de certaines épreuves, capitalisable sur 5 ans. Validation partielle par blocs de compétences possible, capitalisable pendant 5 ans.

Modalités pédagogiques

Une équipe pédagogique de formateurs expérimentés, tous issus du monde de l'entreprise. Formation en lien direct avec le monde professionnel, interventions de chefs d'entreprises, projets « terrain » en collaboration avec les acteurs économiques, apports théoriques, exercices, mises en situations ...

Perspectives métiers

Le titulaire du BTS MCO pourra occuper les postes suivants : second de rayon, assistant chef de rayon, directeur-adjoint de magasin... animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, délégué commercial... téléconseiller... chargé d'accueil, chargé de l'administration commerciale... manager de rayon, responsable de rayon, directeur de magasin, responsable de site, responsable d'agence, chef d'agence commerciale, chef de secteur... responsable de clientèle, chef des ventes, chef de marché... administrateur des ventes, chef de caisse, responsable logistique, chef de groupe...

Pour en savoir plus sur le métier, les formations, les évolutions possibles dans la filière professionnelle et les potentialités d'embauche en Bretagne, rendez-vous sur le site CLEOR BRETAGNE en cliquant sur <https://cleor.bretagne.bzh/>

Poursuite d'études

Le titulaire du BTS MCO pourra poursuivre en licence professionnelle ou écoles spécialisées.

En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 07/02/2023

Intitulé : BTS - Management commercial
opérationnel


Code RNCP : 34031

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Contacts

 **BODENES Béatrice**
beatrice.bodenest@ifac-brest.fr

IFAC Campus des Métiers Brest - N° SIRET 13002293200086 - N° d'activité 53290897729
465 rue de Kerlaurent, BP 30037, Guipavas - 29801 Brest cedex 9
Tél. : 02 29 00 60 60 - ifac@ifac-brest.fr - <http://www.ifac-brest.fr/>

 **NICOLAS Danielle**
danielle.nicolas@ifac-brest.fr

Les sessions



Brest cedex 9

- Nous contacter

