

## BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL - MCO

### PUBLIC VISÉ

Public de - 29ans  
Rqth  
Créateur ou repreneur  
d'entreprise  
Sportif de haut niveau  
Contrat d'apprentissage

### LE + DE LA FORMATION

Classe en effectifs restreints  
(groupe de 18 alternants  
maximum).  
Habilitation à pratiquer le Contrôle  
en Cours de Formation (CCF).  
Les apprenants sont  
accompagnés par une équipe  
expérimentée  
Aucun frais (scolarité ou  
inscription), que ce soit pour  
l'entreprise ou l'apprenti. Pour  
connaître tous les  
indicateurs du CFA académique,  
consultez le site  
inserJeunes

### DUREE

Durée moyenne : contenus et  
durées individualisés.  
Durée en centre : 1350 heures  
Durée en entreprise : 1864  
heures  
Durée hebdomadaire moyenne :  
35h / semaine

### DATES PREVISIONNELLES

Du 09/09/2024 au 30/06/2026.

### LIEUX DE FORMATION

CFA  
Lycée Robert SCHUMAN  
2 rue de l'Embarcadère  
94220 Charenton le Pont  
Site accessible aux personnes en  
situation de handicap

### CONTACT

CFA  
Nicole Eustache  
Tél : 01 41 79 35 22  
stephanie.delisle2@ac-creteil.fr  
Réfèrent handicap :  
AMAL DOUJA

### TARIFS

Nous consulter

### OBJECTIFS

Préparer et obtenir les épreuves du BTS professionnel Management commercial opérationnel (MCO).

Le titulaire du Brevet de Technicien Supérieur Management commercial opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Une unité commerciale est un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services. Il est capable de prendre en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il est en mesure d'assurer également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

L'activité du titulaire du BTS MCO s'exerce auprès de la clientèle actuelle et potentielle de l'entreprise. Elle varie en fonction des structures, des missions et des statuts de l'organisation qui l'emploie.

### PRE-REQUIS

Être titulaire d'un BAC d'enseignement général, technologique ou professionnel

### POSITIONNEMENT

pédagogique

### MODALITES D'ADMISSION ET DE RECRUTEMENT

Avoir postulé sur Parcoursup

Candidature hors Parcoursup (sous réserve de places disponibles) : Accès sur dossier, voire tests et/ou entretien.

Admission définitive prononcée après signature du contrat assurant la réalisation de la formation des parcours.

Inscriptions du 22/04/2024 au 04/10/2024 au Lycée Robert SCHUMAN à Charenton le Pont.

Inscription possible jusqu'au 4 octobre 2024 dans la limite des places disponibles.

### MODALITES PEDAGOGIQUES

Cours en face à face pédagogique, en présentiel - Suivi pédagogique individualisé.

Entretiens, remédiation avec le référent pédagogique et/ou le référent entreprise en cours de formation.

Pour les bénéficiaires en situation de handicap : adaptation possible des modalités de formation et de certification, accompagnement par le référent Handicap du CFA.

### CONTENUS

#### DOMAINE PROFESSIONNEL

- ▶ Développer la relation client et assurer la vente conseil (étudier le marché, vendre et conseiller, fidéliser et accroître le capital client).
- ▶ 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).
- ▶ Assurer la gestion opérationnelle (réaliser les opérations courantes, prévoir et budgétiser, analyser les performances de l'activité).
- ▶ Manager l'équipe commerciale (recruter, organiser le travail et animer une équipe, évaluer ses performances).

#### DOMAINE GÉNÉRAL

- ▶ Culture générale et expression
- ▶ Langue vivante 1 - Anglais en continu et en interaction
- ▶ Expression écrite / Expression orale

Organisme non soumis à la TVA.

[Voir nos conditions générales de ventes](#)

► Facultatif - Langue vivante 2: Niveau B1 du CECRL pour les activités langagières

### VALIDATION

► Diplôme BTS Management commercial opérationnel - MCO niveau : 5

### SUITE DE PARCOURS ET DEBOUCHES

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle : Conseiller de vente et de services - Chargé de clientèle - Manager d'une unité commerciale de proximité.  
une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine commercial, en licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion), en école supérieure de commerce ou de gestion.

### FINANCEMENTS

Type de financement :

Contrat d'apprentissage

N° DOKELIO : SE\_0000950186

### CODES

NSF : 310

RNCP : 38362

Formacode : 34054

Code Rome : M1707