



BTS Management Commercial Opérationnel

PÉRIODE DE FORMATION

Septembre à juin

DURÉE

2 ans si entrée en première année
1 an si entrée en deuxième année

CONTENU DE LA FORMATION

DOMAINE GÉNÉRAL

- ❖ Culture générale et expression U1
- ❖ Anglais U21 et U22
- ❖ Culture économique, juridique et managériale U3
- ❖ Mobilité à l'international UF2

Sont aussi inclus au sein de cette formation

- ❖ Techniques de recherche d'emploi
- ❖ Égalité professionnelle.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- ❖ Gérer une relation clientèle dans son intégralité : au contact direct ou indirect de la clientèle mener des actions pour l'attirer, l'accueillir, la conseiller, la fidéliser et lui vendre des produits ou services en répondant à ses attentes.
- ❖ Assurer l'optimisation d'une démarche commerciale,
- ❖ Participer progressivement au management de l'unité commerciale.
- ❖ Manager une équipe
- ❖ Gérer et animer l'offre produits ou services de l'unité commerciale,

OBJECTIFS METIER

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 (physique et/ou virtuelle). Il prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.

DOMAINE PROFESSIONNEL

1. Développer la relation client et assurer la vente conseil U41

- ❖ Assurer la veille informationnelle
- ❖ Réaliser des études commerciales
- ❖ Vendre
- ❖ Entretenir la relation client

2. Animer et dynamiser l'offre commerciale U42

- ❖ Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- ❖ Organiser l'espace commercial
- ❖ Développer les performances de l'espace commercial
- ❖ Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- ❖ Évaluer l'action commerciale

3. Assurer la gestion opérationnelle U5

- ❖ Gérer les opérations courantes
- ❖ Prévoir et budgétiser l'activité
- ❖ Analyser les performances

4. Manager l'équipe commerciale U6

- ❖ Organiser le travail de l'équipe commerciale
- ❖ Recruter des collaborateurs
- ❖ Animer l'équipe commerciale
- ❖ Évaluer les performances de l'équipe commerciale

PARTICULARITÉS DU CENTRE

Suivi au centre de formation : vous est accompagné(e) pendant 2 ans par un formateur référent et vous bénéficiez à minima de 2 entretiens individuels pour faire le point sur votre intégration, progression, et pour mettre en place un plan d'action pour réussir

Accompagnement individuel à l'analyse de votre pratique professionnelle

Suivi en entreprise, 3 fois sur la durée de la formation

Formation des maîtres d'apprentissage à l'accompagnement et à l'évaluation



ÉVALUATION DE LA FORMATION

Contrôle en Cours de Formation (CCF) pour 3 Unités Professionnelles et 1 Unité Générale

Epreuves terminales pour les autres unités

Examens blancs écrits et oraux en cours de formation

Evaluation en situation professionnelle



LIEU DE FORMATION

UFA Antoine de Saint-Exupéry Vitré
2 allée de la Hodeyère
35500 VITRE



RENSEIGNEMENT

Fabienne DIAZ
02 99 75 02 20
vitre@st-exupery.org



ACCESSIBILITÉ



La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Nous consulter pour définir les modalités de l'accueil.



DATE DE MISE A JOUR

JUILLET 2022

Tél. 02 22 06 06 13
cfa.ecb@enseignement-catholique.bzh
9 Rue Franz Heller - 35700 Rennes
www.cfa-ecb.fr

MODALITES PEDAGOGIQUES

- ✓ Apports théoriques
- ✓ Mise en situation professionnelle en atelier
- ✓ Réalisation de travaux collaboratifs
- ✓ Echanges de pratiques
- ✓ Travaux dirigés
- ✓ Etudes de cas

PREREQUIS ET RECRUTEMENT

PREREQUIS

- ✓ Être âgé(e) de 16 à 29 ans révolus pour un contrat d'apprentissage (15 ans si classe de 3ème validée)
- ✓ Pour une entrée en première année : Être titulaire d'un Bac
- ✓ Pour une entrée en deuxième année : Avoir validé une première année de BTS ou d'études supérieures (bac +1)

RECRUTEMENT

- ✓ Information collective
- ✓ Etude du dossier de candidature : lettre de motivation, projet professionnel
- ✓ Entretien individuel
- ✓ Tests de positionnement
- ✓ Positionnement sur les prérequis en amont de la formation pour adapter votre parcours

DURÉE, CENTRE DE FORMATION & ENTREPRISE

1350 heures en centre de formation et 1940 heures en entreprise, congés payés déduits, pour un contrat de 2 ans

675 heures en centre de formation et 970 heures en entreprise, congés payés déduits, pour un contrat de 1 an

Signature, si besoin, de convention de formation complémentaire lorsque les activités en entreprise ne couvrent pas l'intégralité du référentiel du diplôme

PRISE EN CHARGE

Prise en charge par l'OPCO (Opérateur de Compétences) dont dépend l'entreprise d'accueil

POURSUITE DE FORMATION POSSIBLE

Toutes autres formations bac +3 dans le domaine du commerce et marketing (ex : Licence Management / Licence professionnelle Marketing / Bachelor Marketing / Bachelor Merchandising et Management Commercial)

VALIDATION

Brevet de Technicien Supérieur Management Commercial Opérationnel

RNCP 34031

