



# BTS Management Commercial Opérationnel

**PÉRIODE DE FORMATION** Septembre à Juin

**DURÉE** 2 ans

## CONTENU DE LA FORMATION

### DOMAINE GÉNÉRAL

- ❖ Culture générale et expression
- ❖ Langue vivante étrangère : Anglais
- ❖ Culture économique et juridique et managériale

#### 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 d'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

- ❖ 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
- ❖ Module entrepreneuriat (option)

## PARTICULARITÉS DU CENTRE

Le pôle supérieur des Cordeliers forme depuis plus de 30 ans des étudiants à la vie professionnelle de niveau BTS à Bac +3. Les étudiants disposent d'équipements spécialisés dans le tertiaire, ainsi que d'une cafétéria, parking....



## ÉVALUATION DE LA FORMATION

Épreuves terminales ponctuelles



## LIEU DE FORMATION

Notre Dame de la Victoire,  
27 rue Jean Jaurès  
22100 DINAN



## RENSEIGNEMENT

0296858900  
contact@cordeliers.fr



## 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

MAI 2022

## MODALITES PEDAGOGIQUES

- ✓ Apports théoriques
- ✓ Mise en situation professionnelle en atelier /plateaux techniques
- ✓ Réalisation de travaux collaboratifs
- ✓ Échanges de pratiques
- ✓ Travaux dirigés
- ✓ Études 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)
- ✓ Être titulaire d'un diplôme de niveau 4

### RECRUTEMENT

- ✓ Demande sur Parcoursup ou demande individuelle
- ✓ Etude de dossier de candidature
- ✓ Entretien individuel
- ✓ Test de positionnement

## DURÉE, CENTRE DE FORMATION & ENTREPRISE

1350h en centre de formation et 2170h en entreprise  
Alternance : 2 semaines en centre/3 semaines en entreprise

## 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

Tél. 02 22 06 06 13  
cfa.ecb@enseignement-catholique.bzh  
9 Rue Franz Heller - 35700 Rennes  
[www.cfa-ecb.fr](http://www.cfa-ecb.fr)

