



BTS MCO

Management Commercial Opérationnel

EN APPRENTISSAGE

PUBLIC CONCERNÉ et PRE REQUIS

Etre titulaire d'un Baccalauréat (niveau IV).

- * Avoir le sens des responsabilités.
- * Avoir le sens du relationnel.
- * Avoir l'esprit d'équipe.
- * Avoir un esprit d'analyse.

OBJECTIFS

- * Développer la relation client et assurer la vente conseil.
- * Animer et dynamiser l'offre commerciale.
- * Assurer la gestion opérationnelle.
- * Manager l'équipe commerciale.

MODALITES ET DELAI D'INSCRIPTION

- * Inscription sur Parcoursup.
- * Entretien individuel.

Les demandes d'inscriptions sont étudiées afin de vérifier la motivation et la cohérence du projet professionnel avec la formation. L'inscription est définitive lors de la signature d'un contrat d'apprentissage.

TARIF :

- * Formation gratuite pour le candidat en contrat d'apprentissage.
- Les conditions générales de vente sont affichées dans le hall d'établissement.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES HANDICAPEES

- Prise en compte des élèves en situation de handicap :
- * Entretien préalable.
 - * Accompagnement possible par un référent H+
 - * Adaptation de la formation

INDICATEURS 2021 :

- *Taux de réussite : 63,6 %
- *Taux d'insertion : 76,9 %
- *Taux de rupture : 7,7 %



BTS MCO

Management Commercial Opérationnel

EN APPRENTISSAGE

METHODES MOBILISEES :

- * Un établissement à taille humaine.
- * Un suivi individualisé.
- * Des pratiques pédagogiques variées.
- * Formation hybride (en présentiel et quelques modules à distance)

MODALITES D'EVALUATION :

En CCF (Contrôle Continu de Formation) et épreuves terminales.

DEBOUCHES ET PASSERELLES :

- * Le jeune peut poursuivre sa scolarité en licence, licence professionnelle (commerce, R.H, Community manager...).
- * Il peut entrer directement sur le marché de l'emploi en tant que conseiller clientèle, manager ou manager adjoint dans le secteur de la grande distribution, des magasins spécialisés ou e-commerce.

DUREE :

- * Formation sur 2 ans.
- * 1 350 heures de formation
- * Entre 1 700 et 1 800h en entreprise

CONTENU DE LA FORMATION :

En centre de formation (1 350h) :

- *Culture générale et expression
- *Anglais
- *Culture économique, juridique et Managériale
- *Animation, dynamisation de l'offre commerciale
- *Management de l'équipe commerciale
- *Gestion de la relation commerciale
- *Gestion opérationnelle

En entreprise (entre 1 700h e 1 800h):

- Participation à l'ensemble des actions visant à :
- *Développer la relation client et assurer la vente conseil.
 - * Animer et dynamiser l'offre commerciale

Pour plus d'informations : www.mfr-montbrison.fr