



**BTS MCO**

“Brevet de Technicien Supérieur”

Management Commercial Opérationnel

**DE APRENTIZAJE**

MOVILIDAD EUROPEA POSIBLE ERASMUS

### **PÚBLICO INTERESADO Y REQUERIDO**

Titular de un Bachillerato (nivel IV-CEC).

- \* Tener sentido de la responsabilidad.
- \* Tener sentido de la relación.
- \* Tener espíritu de equipo.
- \* Tener una mente analítica.

### **OBJETIVOS**

- \* Desarrollar la relación con el cliente y garantizar la venta y el asesoramiento.
- \* Dirigir e impulsar la oferta comercial.
- \* Realizar la gestión operativa.
- \* Dirigir un equipo comercial.

### **PROCESO DE INSCRIPCIÓN**

- \* Inscripción en « Parcoursup ».
- \* Entrevista personal.

Las solicitudes de inscripción son estudiadas para comprobar la motivación y la coherencia del proyecto profesional con la formación.

La inscripción es definitiva cuando se firma un contrato de aprendizaje.

### **TARIFA:**

- \* Formación gratuita para el candidato en contrato de formación.
- \* Las condiciones generales de venta se muestran en el vestíbulo del instituto.

### **ACCESIBILIDAD PARA PERSONAS CON DISCAPACIDAD**

Consideración de los alumnos con discapacidad:

- \* Entrevista previa.
- \* Apoyo posible por un referente H+
- \* Adaptación de la formación

### **INDICADORES 2021:**

- \* Índice de éxito: 63.6 %
- \* Tasa de inserción profesional: 76,9 %
- \* Tasa de ruptura de formación: 7,7 %



# BTS MCO

“Brevet de Technicien Supérieur”

Management Commercial Opérationnel

## MÉTODOS MOVILIZADOS:

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

## MODALIDADES DE EVALUACIÓN:

En CCF (Control Continuo en Formación) y últimos exámenes.

## OPORTUNIDADES Y ITINERARIOS:

- \* El estudiante puede continuar estudiar en licencia profesional (Comercio, Community manager...).
- \* Puede entrar directamente en el mercado laboral como asesor de clientes, encargado o encargado adjunto en el sector de la gran distribución, tiendas especializadas o comercio electrónico.

## DURACIÓN:

- \* Formación de 2 años de duración.
- \* 1 350 horas de formación
- \* Entre 1 700 y 1 800h en la empresa

## Contenido de la formación:

En centro de formación (1 350h):

- \* Cultura general y expresión
- \* Inglés
- \* Cultura económica, jurídica y administrativa
- \* Animación, dinamización de la oferta comercial
- \* Gestión del equipo de ventas
- \* Gestión de la relación comercial
- \* Gestión operacional

En la empresa (entre 1 700h y 1 800h):

Participación en todas las acciones destinadas a:

- \* Desarrollar la relación con el cliente y garantizar la venta de asesoramiento al cliente.
- \* Animar y dinamizar la oferta comercial

Para obtener más información: [www.mfr-montbrison.fr](http://www.mfr-montbrison.fr)