

BTS MCO

Management Commercial Opérationnel

PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉREQUIS

- * Etre titulaire d'un baccalauréat (niveau 4 ou titre d'un niveau 4)
- * Le BTS MCO s'adresse aux personnes ayant un véritable esprit d'équipe, le sens de l'initiative, de l'autonomie et une appétence pour le contact avec la clientèle.

OBJECTIFS

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

MODALITÉS ET DÉLAI D'INSCRIPTION

- *Entretien individuel sur rendez-vous préalable à Parcoursup. Les demandes d'inscription sont étudiées afin de vérifier la motivation et la cohérence du projet professionnel avec la formation.
- * Inscription sur Parcoursup. L'inscription est définitive lors de la signature d'un contrat d'apprentissage

TARIFS

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

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

- * Établissement labellisé H+ par la Région Auvergne Rhône Alpes
- * Pour toute demande d'aménagement de formation, merci de contacter notre référente handicap

INDICATEURS (sortants Juin 2025)

- | | |
|--|--|
| * Taux de réussite : 78.5 % | * Taux de satisfaction des apprentis : 100% |
| * Taux poursuite études : 14% | * Taux de satisfaction des entreprises : 100 % |
| * Taux d'insertion : 79 % | |
| * Taux d'abandon : 0% | |
| *Taux demandeur emploi : 7% | |
| *Performance comparée au niveau national : + 9 points
(Mesure de l'insertion professionnelle) | |



BTS MCO



MÉTHODES MOBILISÉES

- * Un établissement à taille humaine
- * Un suivi individualisé
- * Des pratiques pédagogiques variées
- * Formation hybride (en présentiel et quelques modules à distance)
- * Visites d'unités commerciales

MODALITÉS D'ÉVALUATION

En CCF (Contrôle en Cours de Formation) et épreuves terminales

DÉBOUCHÉS ET PASSERELLES

- * Le jeune peut poursuivre sa scolarité en licence ,licence professionnelle (commerce, RH, community manager...)
- * Le jeune 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.

DURÉE

- * Formation sur 2 ans
- * Alternance 2 jours en cours/3 jours en entreprise
- * 1 350 heures de formation
- * Entre 1 700 h et 1 800 h en entreprise

CONTENU DE LA FORMATION

En centre de formation :

En entreprise :

- * E1 : culture générale et expression
- * E2: communication en langue vivante
- * E3: culture économique, juridique et managériale
- * E41: développement de la relation client et vente conseil
- * E42: animation, dynamisation de l'offre commerciale
- * E5: gestion opérationnelle
- * E6: management de l'équipe commerciale

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

+ D'INFOS SUR :
www.mfr-montbrison.fr

Erasmus+
Enrichit les vies, ouvre les esprits.

 Cofinancé par
l'Union européenne

OPTIONS

Mobilité

Entrepreneuriat