



BTS MCO

Management Commercial Opérationnel

Devenez acteur de votre avenir professionnel !



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
- 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 - FINANCEMENT

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

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 2026)

- | | |
|--------------------------------|--|
| * Taux de réussite : 60 % | * Taux de satisfaction des apprentis : 100 % |
| * Taux poursuite études : 33 % | * Taux de satisfaction des entreprises : 100 % |
| * Taux d'insertion : 60.3 % | |
| * Taux d'abandon : 0 % | |
- * Valeur ajoutée : Associer les apports théoriques à l'expérience en entreprise pour favoriser une insertion professionnelle durable.



MFR - CFA ALLARD

31 Avenue Allard - 42600 MONTBRISON -

04 77 58 19 22 - mfr.montbrison@mfr.asso.fr - www.mfr-montbrison.fr



BTS MCO

Devenez acteur de votre avenir professionnel !



MÉTHODES MOBILISÉES

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

En CCF (Contrôle Continu 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

OPTIONS

Mobilité

Entrepreneuriat

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