

BTS - MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL



TAUX DE RÉUSSITE GLOBAL : 83%
TAUX DE SATISFACTION DU CFA : 88%
TAUX D'INSERTION GLOBAL : 90%



2 ANS - RNCP 34031 - NIVEAU 5

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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 qui est un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services.

Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre et assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

Le titulaire du BTS MCO maîtrise par conséquent les techniques essentielles de management opérationnel, de gestion et d'animation commerciale, utilise ses compétences en communication dans son activité courante et met en œuvre en permanence les applications et technologies digitales ainsi que les outils de traitement de l'information

BLOCS DE COMPÉTENCES VISÉS LORS DE LA FORMATION

- RNCP34031BC01 - Développer la relation client et assurer la vente conseil
- RNCP34031BC02 - Animer et dynamiser l'offre commerciale
- RNCP34031BC03 - Assurer la gestion opérationnelle
- RNCP34031BC04 - Manager l'équipe commerciale
- RNCP34031BC05 - Développer une culture générale et expression
- RNCP34031BC06 - Développer une culture économique, juridique et managériale

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES ET D'ÉVALUATION

En présentiel et/ou distanciel
Alternance entre théorie et pratique
Évaluations en CCF et/ou ponctuelles

- E1 : Culture générale et expression
- E2 : Communication en langue vivante étrangère
- E3 : Culture économique, juridique et managériale
- E4 : Développement de la relation client et vente conseil et animation, dynamisation de l'offre commerciale
- E5 : Gestion opérationnelle
- E6 : Management de l'équipe commerciale

POURSUITES D'ÉTUDES

- Licence pro Logistique ;
- Licence pro Distribution ;
- Licence pro E-commerce ;
- Licence pro Marketing : Manager Opérationnel ;
- Licence pro Management des points de vente .
- ...

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Conseiller de vente et de services ;
- Vendeur/conseiller ;
- Vendeur/conseiller e-commerce ;
- Chargé de clientèle ;
- Chargé du service client ;
- Marchandiseur ;
- ...

PRÉ-REQUIS

Avoir validé un diplôme de niveau Baccalauréat (ou de niveau 4).

DÉTAILS DE LA FORMATION

- Présence d'un(e) référent(e) handicap et d'un(e) gestionnaire de formation sur site
- Calendrier de formation sur demande
- Intégration à tout moment dans l'année sur étude du dossier
- Individualisation du parcours de formation

MOYENS TECHNIQUES

- CDI / SELF
- Salles de cours et d'informatique
- Ordinateur portable et tenue professionnelle fournis

TARIFS

En contrat d'apprentissage et de professionnalisation, le coût de la formation est pris en charge à 100% par l'OPCO de l'entreprise (Autre statut nous consulter)

DURÉE DE LA FORMATION

En centre de formation le nombre d'heures total sur 2 ans est de 1350H

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Délais : réponse sous 5 jours maximum

Modalités : Ci-dessous le QR code ou le lien



POSTULER SUR NOTRE SITE INTERNET

OU

www.cfatrajectoire.fr

POUR PLUS D'INFORMATION CONTACTER NOTRE RÉFÉRENTE HANDICAP

nadege.anseume@cfatrajectoire.fr

Tél : 01 88 62 00 30



CFA Trajectoire - UFA du lycée Jean Perrin Saint-Cyr-l'École

Contacts pour une formation :

01 88 62 00 30

contacts@cfatrajectoire.fr

www.cfatrajectoire.fr



Taux d'obtention non disponible, formation récemment développée

Pour plus d'éléments statistiques et connaître les plus-values établissements : <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr>

mars 2023