

BTS - MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

 Durée : 2 ans  Niveau : 5  Type de formation : Alternance  RNCP : 38362 publiée le 11/12/23

Certificateur : ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche



OBJECTIF 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. Une unité commerciale 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. Il 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.

BLOCS DE COMPÉTENCES VISÉS LORS DE LA FORMATION

Le référentiel d'évaluation est organisé en unités constitutives d'un ensemble de compétences et connaissances cohérent au regard de la finalité du diplôme. Chaque unité correspond totalement ou partiellement à un bloc de compétences et à une épreuve. Sur demande, et automatiquement pour la formation professionnelle continue, les candidats reçoivent, pour les unités du diplôme qui ont fait l'objet d'une note égale ou supérieure à 10 sur 20, une attestation reconnaissant l'acquisition des compétences constitutives de ces unités du diplôme, et donc des blocs de compétences correspondants

RNCP38362BC01 - Développement de la relation client et vente conseil

RNCP38362BC02 - Animation, dynamisation de l'offre commerciale

RNCP38362BC03 - Gestion opérationnelle

RNCP38362BC04 - Management de l'équipe commerciale

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, relation client, vente conseil, animation, dynamisation de l'offre commerciale

E5 : Gestion opérationnelle

E6 : Management de l'équipe commerciale

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) assistant(e) 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

- Espace de restauration
- Salles de cours et d'informatique
- Ordinateur portable et/ou tenue professionnelle fournis
- Espace de détente
- Plateau technique commerce & soin santé

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 d'inscription : scannez le QR code ou accédez grâce au lien

POSTULER SUR NOTRE SITE INTERNET



<https://cfatrajectoire.fr/inscription/>

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 ;
- ...

STATISTIQUES NATIONAL

Certificateur via france compétences : Non publiées à ce jour

Année d'obtention de la certification :

Nombre de certifiés :

Nombre de certifiés à la suite d'un parcours vae :

Taux d'insertion global à 6 mois : %

Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois : %

Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans : %

NOS RÉSULTATS

Taux de réussite global : 83%

Taux de satisfaction du CFA : 88%

Taux d'insertion global : 90%

Taux de participation au diplôme pour 2025 : 80%

Taux de réussite au diplômes pour 2025 : 75%

Taux de poursuite d'études : 43%

Pour nos formations de niveau 5 (BTS) :

Taux d'interruption en cours de formation : 17,2%

Taux de rupture des contrats d'apprentissage conclus : 10,3%

Taux d'insertion professionnelle après 1 an sortants 2022 : 74%

Valeur ajoutée de l'établissement : +7points

(source INSERJEUNES Nov.25)

Pour plus d'éléments statistiques et connaître les plus-values établissements :

<https://www.inserjeunes.education.gouv.fr>

DÉCOUVREZ NOS PARCOURS DE FORMATION & PASSERELLES



cfatrajectoire.fr/nos-passerelles-cfa-trajectoire/

BESOIN D'UN PARCOURS ADAPTÉ ?

Veuillez contacter notre référente Handicap :

nadege.anseume@cfatrajectoire.fr

Tél : 01 88 62 00 30

Pour plus d'information scannez le Code QR



cfatrajectoire.fr/cfa-trajectoire-handicap-inclusion-apprentissage-78/



RÉMUNÉRATION

La formation en alternance est gratuite et rémunérée dans le cadre du contrat de travail ou de stage.

cfatrajectoire.fr/nos-passerelles-cfa-trajectoire/

CFA Trajectoire - Proxima

Contacts pour une formation :

01 88 62 00 30

contacts@cfatrajectoire.fr

www.cfatrajectoire.fr

