

BTS MCO

PÔLE SUP
SAINT VINCENT
DE PAUL



MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

DIPLÔME D'ÉTAT NIVEAU V / BAC + 2



QUELS DÉBOUCHÉS ?

- Poursuite d'études en alternance possible jusqu'à BAC +3 / BAC +5.
- Insertion professionnelle en unité commerciale :
 - chef de rayon,
 - directeur(ice) adjoint(e) de magasin,
 - chargé(e) de clientèle...

QUELS PROFILS ?

- Titulaire d'un BAC technologique, professionnel ou général.
- Sérieux, motivé, déterminé, avec le sens de l'organisation et le goût des défis !
- Candidature sur Parcoursup.

QUEL RYTHME ?

- 24 mois de formation
- 1100h à 1350h de cours*
- Alternance :
 - 2 jours au Pôle Sup
 - 3 jours en entreprise

*selon contrat

Scannez moi !
Site internet
Réseaux
sociaux
Statistiques



BTS MCO

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

RNCP38362 enregistré le 11/12/23

Brevet de Technicien Supérieur "Management Commercial Opérationnel", de niveau 5, code NSF 310 et 312, enregistré au RNCP n° 38362 par décision de France Compétences en date du 11/12/2024 délivré par le Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche.

La formation idéale pour révéler ton **potentiel commercial** et **managérial**.

✓ Développe et anime
l'offre commerciale

✓ Pilote la performance
commerciale au
quotidien

✓ Met en place des actions
marketing et fidélisation client

✓ Encadre et motive une
équipe de vente

NOS ATOUTS

- Formation prise en charge par l'OPCO de l'entreprise.
- Accessibilité aux PSH, nous contacter.
- Formation certifiante alignée aux exigences du marché de l'emploi.
- Enseignants certifiés et formateurs avec expérience terrain.
- Des projets pédagogiques ambitieux.
- Des classes à effectifs réduits avec suivi personnalisé.
- Mise à disposition d'ordinateurs portables pour la durée de la formation.
- Salles de classe modernes et équipées de wifi.
- Accès au CDI, et espace d'étude étudiant.
- Restauration : self, click & collect et coin cuisine.
- Émargement dématérialisé.
- Autres avantages à découvrir au Pôle Sup...

PROGRAMME DE FORMATION

Matières générales :

- CEJM (culture économique, juridique et managériale)
- CGE (culture générale et expression)
- LV (anglais ou espagnol)

Matières professionnelles :

- MEC (management de l'équipe commerciale)
- GO (gestion opérationnelle)
- ADOC (animation et dynamisation de l'offre commerciale)
- DRCV (développement de la relation client et vente conseil)
- Entrepreneurat en option
- Atelier professionnel axé Grande Distribution

Suivi :

- Contrôle continu durant la formation avec point semestriel.
- Plusieurs examens blancs organisés pour s'entraîner.
- Visites en entreprise par notre formateur référent.

Validation :

- A l'issue des 2 années de formation, le candidat participera à l'examen national pour l'obtention de son diplôme.
- En cas de validation partielle du diplôme, possibilité de représentation en N+1.

Alternance :

- Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.
- Statut salarié avec rémunération entre 27% et 100% du SMIC selon l'âge, type de contrat, diplôme et convention collective de l'entreprise.

NOS PARTENAIRES