

# BTS MCO

## MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

DIPLÔME D'ÉTAT NIVEAU V / BAC + 2



### QUEL RYTHME ?

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

\*selon contrat



### 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.



### 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...



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)
- Entrepreneuriat 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