



## Le BTS MCO, c'est quoi ?

Le titulaire du **BTS MCO** est formé pour **prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante**. (magasin, supermarché, hypermarché, agence commerciale, site internet marchand...).

- **Responsabilité commerciale** : vente conseil, aménagement, implantation de rayon, gestion de stocks, action de marketing direct, actions de promotions de ventes, gestion relation client...
- **Responsabilité de management d'équipe** : animation et motivation de l'équipe, organisation de l'activité, planification et suivi de l'équipe

## Quel programme ?

**Durée** : Jusqu'à 1350 heures<sup>1</sup> de formation en alternance réparties sur 2 ans.

### Matières générales

- Culture économique juridique et managériale
- Culture générale et expression
- Langue vivante 1 (anglais ou espagnol)



### Matières professionnelles

- Management de l'équipe commerciale
- Animation et dynamisation de l'offre
- Développement de la relation client et vente conseil
- Gestion opérationnelle

**Validation** : tout au long du cursus, le candidat sera évalué lors de plusieurs sessions d'examens blancs (orales et écrites) et de visites en entreprise du formateur référent. À l'issue des deux ans de formation, le candidat participera à l'examen national pour l'obtention du diplôme d'État Niveau V (Bac +2)

Durant les 2 années, l'alternant effectue sa formation en **contrat de professionnalisation** ou en **contrat d'apprentissage**. Le rythme moyen d'alternance est de 2 jours en centre de formation et 3 jours en entreprise<sup>2</sup>. L'alternant a un statut de **salarié** et est rémunéré entre **27% et 100 % du SMIC** selon son âge, son contrat et son diplôme (sauf accord de branche plus favorable au salarié). La formation est **prise en charge** par l'entreprise ou son OPCO. Elle est donc gratuite pour l'apprenti.

<sup>1</sup> la durée de la formation est de 1100 heures en professionnalisation et de 1350 heures en apprentissage.

<sup>2</sup> pour un contrat de professionnalisation.

## Quels débouchés ?

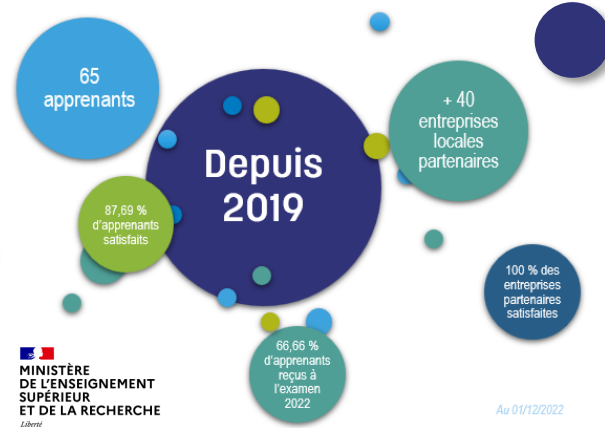
### Poursuite d'études

Bachelor Chargé du Marketing et de la Communication<sup>3</sup>, Bachelor Responsable de Commerce Retail<sup>3</sup>, Licences Pro du domaine commercial, concours passerelle des Écoles Supérieures de Commerce, tout diplôme de niveau VI.

### Insertions professionnelles

Chef de rayon ou assistant, Directeur(trice) adjoint(e) de magasin, Animateur(trice) des ventes, Chargé(e) de clientèle, Conseiller(e) commercial(e), Responsable e-commerce.

<sup>3</sup> Disponible en poursuite d'étude à Saint Vincent de Paul



MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE  
Liberté Égalité Fraternité

Au 01/12/2022

## Quel profil ?

Titulaire du **Bac** au minimum, le candidat doit être sérieux, motivé, déterminé, avoir le **sens de l'organisation** et le **goût des défis** !

L'admission du candidat se fera après **étude du dossier** complet déposé sur Parcoursup et **entretien individuel**. Les dates de candidature sont imposées par la plateforme Parcoursup et au plus tard au 15 septembre. Le candidat devra recevoir un avis favorable de la **commission d'admission** et signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

## NOS ATOUTS

- **Accessible aux PSH** (Personnes en Situation de Handicap - nous contacter)
- Une formation **certifiante** adaptée aux exigences du marché de l'emploi dans la filière commerciale
- Des classes à **effectifs réduits** facilitant l'apprentissage et le **suivi personnalisé** des alternants
- Des **ordinateurs portables** disponibles pour les étudiants dans chaque salle du centre de formation
- Une équipe d'intervenants composée de **professeurs certifiés** et de **professionnels** de la filière commerciale
- Un **suivi régulier** de la part des formateurs en **collaboration** avec le tuteur de l'entreprise
- La possibilité de valider la **CERTIFICATION VOLTAIRE**

