

VALIDATION

Diplôme de l'Éducation Nationale de niveau 5 (Bac +2)

MODALITÉS

Formation en alternance - contrat d'apprentissage

Face à face pédagogique - évaluation en ponctuel et en CCF (Contrôle en cours de formation)

PRÉ-REQUIS

Signature d'un contrat d'apprentissage

Être titulaire du Bac ou d'un titre de niveau 4 reconnu par l'État

Sous réserves de places disponibles

PUBLIC

Jeunes de 16 à 29 ans révolus

Formation accessible à un public en situation de handicap

DURÉE

24 mois - 1350 heures minimum au CFA

L'alternance est d'1 semaine en entreprise et 1 semaine au CFA de septembre à juin

Ou 2 jours/3 jours et un mercredi sur 2 au CFA

DÉBUT DE SESSION

Septembre

LIEU DE FORMATION

Campus consulaire, Chambre de Commerce et d'Industrie de la Drôme, 52-74 rue Barthélemy de Laffemas - BP 1023 - 26010 VALENCE Cedex

TARIF

Gratuit pour l'apprenti

Employeurs du secteur privé : coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'employeur selon le coût validé par France Compétences (Sous réserve d'acceptation du dossier)

Employeurs du secteur public : financement possible par le CNFPT

CONTACT

☎ 04 75 75 87 52

✉ contactcfa@drome.cci.fr

OBJECTIFS

Le titulaire du BTS MCO est formé pour prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale (lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à l'offre de produits ou de services).

Ses missions :

- Développer la relation client et assurer la vente conseil
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Assurer la gestion opérationnelle
- Manager l'équipe commerciale
- Mise en œuvre de la politique commerciale

EMPLOIS VISÉS

Exemples de métiers occupés :

Vendeur, Attaché commercial, Chef de rayon, Chef de produit, Chargé de clientèle, Chef des ventes, Directeur de magasin...

POURSUITE D'ÉTUDES

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un bon dossier une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine commercial, en école supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée.

Exemples de formations possibles :

Responsable en marketing, commercialisation et gestion (EGC)

PROGRAMME

Matières Générales

- Culture générale - expression française 117h
- Anglais * 146.5h
- Culture économique, juridique et managériale 234h

Matières Professionnelles

- Développement de la relation client et vente conseil* 215h
- Animation, dynamisation de l'offre commerciale* 273h
- Gestion opérationnelle 136h
- Management de l'équipe commerciale* 175h
- Digitalisation 68.5h

*évaluation en CCF