

Centre de Formation des Apprentis



BTS

Management Commercial Opérationnel

SPÉCIFICITÉS

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

Enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) : code 38362

MODALITÉS

Formation en alternance - contrat d'apprentissage

PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Face à face pédagogique

Évaluation en ponctuel et en CCF (Contrôle en cours de formation)

Formateurs titulaires d'un diplôme de niveau BAC+5 dans le domaine enseigné ou d'un diplôme équivalent à celui enseigné avec une expérience professionnelle dans le métier de 2 ans sur les 10 dernières années

PUBLIC

Jeunes de 16 à 29 ans révolus

Accessible à un public en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

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

MODALITÉS D'ADMISSION

Dossier de candidature - Entretien de motivation

DURÉE

24 mois - 1350 heures minimum au CFA

L'alternance est d'1 semaine en entreprise et 1 semaine au CFA

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

DÉBUT DE SESSION

Septembre

LIEU DE FORMATION

Campus Formation CCI Drôme

52-74 rue Barthélemy de Laffemas - 26000 VALENCE

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

www.campus-valence.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