

BTS MCO

Management Commercial Opérationnel

VOIE SCOLAIRE



OBJECTIFS

L'objectif du BTS MCO est de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale grâce à :

- des compétences commerciales liées à la prise en charge de la relation client en intégrant l'omnicanalité, l'animation, la dynamisation de l'offre et la digitalisation des activités commerciales.
- Des compétences managériales liées à la gestion opérationnelle de l'unité et du management de l'équipe commerciale.

Le référentiel et le contenu de la formation sont accessibles via notre site internet.



DELAÏ D'ACCES

Selon le calendrier de Parcoursup pour les candidats inscrits via la plateforme.

Pour les autres candidats : 15 jours ouvrés dès réception de la demande d'inscription.



ORGANISATION DE LA FORMATION

Durée de la formation : 24 mois

Nombre d'heures de formation :

1ère année : 700h / 2ème année : 650 h

Début de la formation : Septembre

Semaines de stage non rémunéré



PRE-REQUIS

Formation accessible jusque 29 ans, aux bacheliers des séries générales et technologiques. Ainsi qu'aux bac pro MCV options A et B et métiers de l'accueil.

Pour les autres séries, nous consulter.



ET APRES ?

Vos deux ans de formation en BTS valident 120 crédits ECTS. Ainsi plusieurs options s'offrent à vous après un BTS MCO.

Vous pouvez poursuivre vos études en intégrant une licence professionnelle, un cycle universitaire ou une école de commerce, de gestion ou de management.

Le BTS MCO permet également une intégration sur le marché de l'emploi sur différents postes :

- Conseiller/Vendeur en unité commerciale ou en e-commerce
- Manager de rayon
- Manager de la relation client
- Manager adjoint d'une unité commerciale

%

TAUX DE REUSSITE

Session 2022 : 85,7% de réussite

Session 2021 : 100 % de réussite

Session 2020 : 88,46% de réussite



METHODES MOBILISEES

Les principales modalités pédagogiques proposées à nos apprentis sont :

un enseignement en face à face, mise à disposition de logiciels métiers...

CONTENU DE LA FORMATION

Enseignements généraux : culture générale et expression, anglais, culture économique, juridique et managériale.

Enseignements professionnels : développement de la relation client et vente conseil, animation et dynamisation de l'offre commerciale, gestion opérationnelle, management de l'équipe commerciale.

ETUDIER A JEAN ROSE

Au cœur du centre ville de Meaux, nous vous accueillons dans un environnement privilégié et des locaux adaptés. Nous mettons tout en œuvre pour offrir un suivi et des moyens pédagogiques de qualité au service de nos apprentis et étudiants.

L'UFA Jean Rose s'engage à accompagner personnellement les candidats dans le cadre de leur recherche d'entreprise.

Votre contact :

Mandy ROUAB
accueil.ltp@ecm-meaux.eu
01.60.09.88.50



MODALITES D'EVALUATION

Evaluation continue en cours de formation et examen final.



INFORMATIONS PRATIQUES



Accessibilité

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap sauf restriction liée à l'invalidité et/ou contre indication médicale.

Pour plus d'informations contacter notre correspondant : o.chappuis@ecm-meaux.eu



Tarifs (2022-2023)

Formation payante : 1574 € hors frais annexes et restauration)



 Lycée - UFA
Jean Rose

LTP-UFA JEAN ROSE

20 Rue de Chaage
77100 MEAUX
01.60.09.88.50



[Consultez nos modalités d'inscription sur notre site internet](#)