

# BTS MCO en alternance

## Management Commercial Opérationnel



### 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.



### Pré-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 après ?

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



# BTS MCO en apprentissage



## Délai d'accès et organisation

Via la plateforme Parcoursup. Pour les autres, 15 jours ouvrés dès réception de la demande d'inscription

Durée de la formation : 24 mois

Rythme d'alternance : 1 semaine entreprise / 1 semaine UFA

Nombre d'heures de formation : 1 350 h sur 2 ans

Début de la formation : Septembre



## Taux de réussite

Session 2023 : 91 %

Session 2022 : 75,9 %

Session 2021 : 94,74 %



## Méthodes mobilisées

La principale modalité pédagogique proposée à nos élèves est un enseignement en face à face. De nombreux projets pédagogiques sont mis en place pour permettre aux élèves de développer les compétences nécessaires en milieu professionnel



## Contenus 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



## Informations pratiques

### Accessibilité



Formation ouverte aux personnes en situation de handicap sauf restriction liée à l'inhabilité et/ou contre indication médicale. Pour plus d'informations contacter notre correspondant : [o.chappuis@ecm-meaux.eu](mailto:o.chappuis@ecm-meaux.eu)

### Tarifs



Coût de la formation pris en charge par les OPCO ou le CNFPT/employeur dans le cas d'une structure publique pour l'apprenti et rémunération sous contrat d'apprentissage ou de professionnalisation selon son âge et son niveau de formation.



## Modalités d'évaluation

Evaluation par des contrôles en cours de formation et examen final.



## Votre contact :

01 60 09 88 50

[accueil.ltp@ecm-meaux.eu](mailto:accueil.ltp@ecm-meaux.eu)



20 rue de charge 77100 MEAUX

5 mn à pied du centre ville

10 mn à pied de la gare routière et SNCF