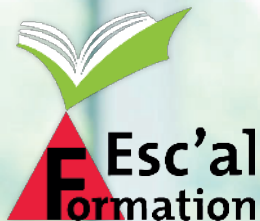


# BTS




## Management Commercial Opérationnel



### RYTHME & DURÉE

- Rythme : 2 jours en formation (lundi et mardi) et 3 jours en entreprise
- Durée : 1350 h/ 2 ans
- Date de début : intégration à partir de juillet en fonction du positionnement

### MODALITÉS D'INSCRIPTION

1. Inscription 
2. Dossier de candidature à compléter
3. Entretien physique de motivation qui valide ou non la pré-inscription
4. Participation aux Techniques de Recherche d'Emploi (TRE)
5. Incription définitive à la signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

### PRÉREQUIS

- Niveau d'entrée : Baccalauréat Général, Techno. ou Pro.
- Age maximum : 29 ans
- Validation : positionnement des compétences lors de l'entretien de vérification des prérequis

### OBJECTIF

Le titulaire du BTS MCO, a pour perspectives de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale qui peut être un lieu physique ou virtuel permettant aux clients potentiels d'accéder à une offre de produits ou services.

Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre.

Il assure la gestion opérationnelle ainsi que le management de son équipe commerciale. Il exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel.

### MÉTHODES MOBILISÉES

- ▲ Ordinateurs, vidéoprojecteurs mis à disposition des apprenant(e)s
- ▲ Cas réels d'entreprises, simulations individuelles et collectives, jeux de rôles
- ▲ Séquences d'apprentissage en lien avec les situations des alternant(e)s vécues en entreprise
- ▲ Visites de suivi en entreprise réalisées à minima 2 fois par an

- Pas de frais d'admission
- Pas de frais de dossier
- Formation intégralement prise en charge par l'OPCO de l'entreprise

## LES DÉBOUCHÉS

Le titulaire du BTS MCO est opérationnel dès sa sortie d'études. Il peut se tourner vers de multiples secteurs d'activité où, en fonction de son expérience, de la taille de l'entreprise et des opportunités, il peut accéder à plusieurs niveaux de responsabilités. L'activité du titulaire du BTS MCO s'exerce auprès de la clientèle actuelle et ponctuelle de l'entreprise. Il maîtrise les techniques d'organisation, de gestion et d'animation commerciale et utilise ses compétences en communication dans son activité courante.

## LES POURSUITES

- ▲ TITRE RNCP Niv 6
- ▲ Licences professionnelles
- ▲ Écoles supérieures de commerce
- ▲ Institut Universitaire Professionnalisé

## CONTENU DE FORMATION : 4 blocs de compétences\*

### MATIERES GÉNÉRALES

- Culture générale et expression
- Anglais
- Culture Économique, Juridique et Managériale

### MATIERES PROFESSIONNELLES

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

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- **Évaluation des acquis en centre :**  
QCM, Quizz, devoirs surveillés, devoirs maisons, oraux, BTS blancs, etc..
- **Évaluation en entreprise :**  
Entretiens avec l'apprenti(e), le tuteur et le référent pédagogique (livret de suivi)

Titre  
reconnu  
par l'Etat  
de Niv 5

Code diplôme : 32031213  
Code RNCP : 34031

## L'EXAMEN

\*Seuls les candidats ayant suivis tous les modules de formation peuvent être présentés à l'examen

ÉPREUVES	COEFF	TYPE	FORME / DURÉE
E1 : Culture générale et Expression	3	Ponctuel	Écrit (4 heures)
E2 : Langue vivante étrangère			
E21 : Compréhension écrite	1.5	Ponctuel	Écrit (2 heures)
E22 : Compréhension orale	1.5	CCF	Oral (20 + 20 min)
E3 : Culture économique, juridique et managériale	3	Ponctuel	Écrit (4 heures)
E4 : Développement de la relation client, vente conseil et animation, dynamisation de l'offre commerciale			
E41 : Développement de la relation client et vente conseil	3	CCF	Dossier
E42 : Animation, dynamisation de l'offre commerciale	3	CCF	Dossier
E5 : Gestion opérationnelle	3	Ponctuel	Écrit (3 heures)
E6 : Management de l'équipe commerciale	3	CCF	Oral

MISE À JOUR : AVRIL 2023

