

BTS Management Commercial Opérationnel – Apprentissage

Mis à jour le 22 mars 2024

Conditions d'entrée et prérequis

La formation est ouverte à tout public titulaire d'un diplôme niveau 4 (BAC) tels que :

- BAC STMG, généraux, professionnels
- Etudiants en enseignement supérieur souhaitant changer d'orientation

Public visé

Titulaire d'un BAC ou étudiant en réorientation

Rythme

Alternance

Durée en centre

1350 heures

Validation

Le BTS MCO est un diplôme professionnel de niveau 5 qui permet de s'insérer dans la vie professionnelle, tout en laissant la possibilité d'une poursuite d'études. Certains étudiants intégreront des écoles de commerce ou d'autres formations, essentiellement dans le domaine du marketing, du management ou de la distribution

Modalités d'évaluation

- Compétences validées en CCF et en épreuves ponctuelles finales nationales du BTS
- Certifications PIX et Voltaire sont organisées

Entrée et sortie permanente

Oui

Objectifs professionnels

Le titulaire du BTS MCO a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.

Ses missions pourront être de gérer la relation clientèle, gérer et animer l'offre de produits et de services, mener des actions auprès de la clientèle pour l'attirer, l'accueillir et lui vendre des produits et/ou services répondant à ses attentes, la fidéliser. En lien avec les fournisseurs, il veillera à adapter l'offre commerciale en permanence en fonction de l'évolution du marché et aura recours aux ressources de l'informatique commerciale pour atteindre ses objectifs. Enfin, il assurera l'équilibre d'exploitation et la gestion des ressources humaines de l'unité commerciale.

Le titulaire du BTS MCO exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel.

Contenu

Développement de la Relation Client et Vente conseil (DRCV)

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser et exploiter des études commerciales
- Vendre dans un contexte omnicanal
- Entretenir la relation commerciale

Animation et Dynamisation de l'Offre Commerciale (ADOC)

- Adapter et élaborer l'offre de produits et services
- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Communiquer au sein et à l'extérieur de PDV
- Evaluer les actions commerciales

Modalités pédagogiques

Formation basée sur la pédagogie d'alternance avec des périodes de formation en centre complétée par des périodes de formation en entreprises dont les objectifs ont été définis en début de formation.

Rythme de l'alternance s'organise selon un planning annuel :

- Semaines de 2 jours au lycée – 3 jours en entreprise
- Semaines de 3 jours au lycée – 2 jours en entreprise
- Semaines de 5 jours en entreprise
- Semaines de 5 jours au lycée

Formation en centre :

Cours, travaux dirigés, travaux pratiques, suivi individualisé.

- Culture générale et expression
- Communication en langue vivante étrangère (Anglais)
- Culture économique, juridique et managériale
- DRCV et ADOC
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

Formation en entreprise :

Durant le BTS MCO en apprentissage, l'étudiant a le statut de salarié-apprenti dans son entreprise. Son temps de formation au lycée et en

BTS Management Commercial Opérationnel – Apprentissage

entreprise est de 35 heures par semaine avec 5 semaines de congés payés par an.

Profil des intervenants

Equipe pluridisciplinaire expérimentée, personnel de l'éducation nationale connaissant parfaitement les objectifs du diplôme proposé, référents académiques

Délais et modalités d'accès

- Préinscription sur Parcoursup
- Réunion d'information collective
- Suivi individuel de la mise en lien avec l'entreprise jusqu'à signature du contrat d'apprentissage
- Inscription définitive sous condition de signature d'un Contrat d'apprentissage

Financements possibles

Apprentissage :
Formation gratuite pour l'apprenti – Prise en charge par l'OPCO
Aide au permis, à l'hébergement, à la restauration...

Référent handicap

Nos référents handicap sont à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation.

Réseau

- GRETA-CFA Lorraine Centre
- 29 rue des Jardiniers CS 34218
54042 NANCY Cedex
- greta-lorraine-centre@ac-nancy-metz.fr
- 03 83 30 87 00