

BTS MCO

Management Commercial Opérationnel

Niveau 5 | Code RNCP : 38362 | Codes NSF : 312 | Date d'enregistrement : 31-12-2015

Certificateur : Ministère de l'Education Nationale

L'activité du titulaire du **Brevet de Technicien Supérieur Management Commercial Opérationnel (MCO)** s'exerce auprès de la clientèle actuelle et potentielle de l'entreprise. Elle varie en fonction des structures, des missions et des statuts de l'organisation qui l'emploie. Il a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale, physique ou virtuelle. Il prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.



DURÉE
2 ANS



NIVEAU
BAC +2

Enseignement général :

- Culture générale et expression écrite **90 h**
- Langue vivante étrangère 1 - Anglais **90 h**
- Culture économique, juridique et managériale **180 h**

Enseignement professionnel :

- Développer la relation client et vente conseil **220 h**
- Animer et dynamiser l'offre commerciale **220 h**
- Assurer la gestion opérationnelle **240 h**
- Manager l'équipe commerciale **180 h**
- Tutorat/accompagnement **100 h**
- Modules complémentaires : **90h**
Entreprenariat ou LV2 Espagnol

Débouchés

- POURSUITES D'ÉTUDES

- Licence Professionnelle Management Marketing Opérationnel (MMO)
- Licence Pro Commerce, Marketing, Vente, Banque...
- Licence Economie-Gestion

- MÉTIERS :

- Responsable unité commerciale
- Responsable de rayon ou vente
- Marchandiseur e-commerce
- Conseiller commercial
- Chargé de clientèle
- Manager des rayons

- SECTEURS D'ACTIVITÉ

- Unité commerciale (magasins,, supermarchés...)
- Entreprise de prestations de services
- Magasins spécialisés (bricolage, prêt à porter)

Evaluation de l'action :

- Epreuves ponctuelles
- Contrôle en Cours de Formation

Résultats :

- En 2022 : % de réussite
- En 2021 : 60 % de réussite
- En 2020 : 80 % de réussite

→ **Diplôme requis**

Baccalauréat général, technologique ou professionnel ou d'un diplôme de niveau équivalent

→ **Qualités à développer en formation**

Lors de sa formation, l'apprenti développera son sens de l'organisation, son sens des responsabilités, sa prise d'initiatives, sa capacité de décision et son travail en équipe

→ **Candidatures**

- Candidature libre à la MFR de Morre
- Inscription sur Parcoursup

→ **Dossier de candidature**

Diplômes, bulletins et relevés de notes de la dernière année de Terminale

→ **Entretien de positionnement**→ **Accompagnement à la recherche**
de contrat (ateliers CV, jobdating...)→ **Financement**

L'inscription définitive est liée à la signature d'un **contrat d'apprentissage**, de **professionnalisation** ou dispose d'un **financement personnel** (stages)

Sans contrat, l'étudiant peut intégrer la formation et dispose de **3 mois** pour trouver une entreprise.

Objectif : 


Devenir un **professionnel du commerce** en maîtrisant les compétences nécessaires pour la **gestion opérationnelle** et le **développement d'une unité commerciale**.

Responsable : 

M. Sébastien VÉJUX, Responsable BTS

Mail : sebastien.vejux@mfr.asso.fr

Tél : 03 81 81 33 14

Durée : 

- **2 jours en cours / 3 jours en entreprise**
- Sur l'année : 40% en cours / 60% en entreprise
- Heures de formation : **1 400 heures** (soit 39 semaines) en cours (MFR) et **2 200 heures** (soit 70 semaines) en milieu professionnel sur deux ans

Compétences : 

- **Réaliser ou exploiter des études commerciales**
- **Animer un espace ou une offre commerciale**
- **Développer le relation client, fidéliser**
- **Maîtriser des indicateurs commerciaux**
- **Coordonner des objectifs et manager une équipe**

+ de la MFR :

- Visites d'entreprise ;
- Voyage d'étude (Milan...);
- Accompagnement (tutorat) ;
- Diversité des méthodes pédagogiques ;
- Intervention des professionnels
- Ateliers d'écriture aux dossiers des modules professionnels
- Magasin et boutique pédagogiques ;
- Accompagnement des entreprises et candidats dans le processus de l'apprentissage (contrats, OPCO...)

Ressources pédagogiques

- Salle de cours, vidéoprojecteur, WIFI
- Ordinateurs portables à disposition ;
- Plateforme numérique (iENT) ;
- Ecran interactif ;
- Livret d'apprentissage ;
- Travail collaboratif (Teams) grâce au stockage différentes ressources pédagogiques ;

Maison Familiale Rurale de MORRE 11 rue des planches 25 660 MORRE

@ : mfr.morre@mfr.asso.fr ou mfrmorre25@gmail.com

☎ : 03 81 81 33 14

Site : www.mfrmorre.fr

Site accessible aux personnes en situation de handicap

