

FORMATION PROPOSEE PAR UFA LYCEE SAINT-JEAN MEMBRE DU CFA ASPECT

Les + du Lycée Saint-Jean

- ⊕ Une école à forte notoriété.
- ⊕ Des partenariats avec + de 500 entreprises.
- ⊕ Des formations personnalisées adaptées au marché de l'emploi.
- ⊕ Une structure moderne, des moyens pour progresser et s'épanouir.
- ⊕ Une équipe pédagogique motivée, dynamique et professionnelle.
- ⊕ Une pédagogie active.

Financement de la formation

Gratuit pour l'apprenti.

Sous réserve de l'accord de prise en charge d'un OPCO finançant la formation (formalités effectuées par le CFA ou l'employeur) et après signature d'un contrat d'apprentissage.

Accessibilité

L'établissement est accessible aux personnes en situation de handicap.

Registre public d'accessibilité disponible à l'accueil.

Si une salle est inaccessible, le cours est déplacé dans une salle adaptée.

POUR NOUS CONTACTER

LYCEE SAINT-JEAN / UFA

1 Chemin de l'Espérance CS 81177

25003 BESANCON CEDEX

Téléphone : 03.81.47.42.27

Mail : superieur@notredamesaintjean.com

CFA ASPECT 20 rue Mégevand 25000

BESANCON

SIRET : 394 454 516 00029

Déclaration d'activité : 43250109825

Code UAI : 0251934S

BTS

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

RNCP [RNCP34031](#) Référentiel : [BTS MCO](#)

RYTHME DE L'ALTERNANCE :
1 SEMAINE EN ENTREPRISE 1 SEMAINE EN FORMATION
DUREE DE LA FORMATION : 1435 HEURES SUR 2 ANS

Objectifs visés :

La/le titulaire du BTS MCO est un(e) professionnel(le) qualifié(e) dans :

- Les techniques de management d'une unité commerciale,
- La gestion des relations clients,
- Le marketing et à la vente.

Les secteurs d'activité :

Elle/il exerce son activité, en respectant la réglementation en vigueur, dans les secteurs suivants :

- Responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale (magasin, supermarché, hypermarché, GSS, société de services, site marchand...).

TYPE DE DIPLOME

- Diplôme d'Etat de niveau 5

PREREQUIS ET CONDITIONS D'ACCES

- Être titulaire d'un Bac général, technologique, professionnel,
- Être âgé de 16 ans à 30 ans ,
- Signature d'un contrat d'apprentissage (non nécessaire pour candidater),
- Être déclaré apte à la visite médicale à l'embauche.

MODALITES ET DELAI D'ACCES

- Candidature via la plateforme ParcoursUp
- Entretien de mai à juillet
- Hors ParcoursUp candidature d'avril à septembre

QUALITES REQUISES

- Grande capacité à communiquer et à négocier,
- Sens de l'organisation et des responsabilités,
- Aptitude au travail en équipe,
- Rigueur et autonomie.

MODALITES PEDAGOGIQUES

- En présentiel (41 semaines de cours sur les 2 années)
- Plateforme Ecole Directe
- Office 365
- Pédagogie active

ACCESSIBILITE HANDICAPES

- Salles adaptées en rez-de-chaussée.
- Restauration en rez-de-chaussée.
- Accompagnement pédagogique.

CONTENU DE LA FORMATION

- Enseignement général : Culture Générale, Langues Vivantes, Economie Juridique et Managériale.
- Matières professionnelles : Développement de la relation client, Animation de l'offre commerciale, Gestion, Management de l'équipe commerciale.

MODALITES D'EVALUATION

- Suivi en continu au fil de l'année
- 2 BTS blancs par an
- Examen final et contrôle en cours de formation

HORAIRES EN FORMATION

- De 8h00 à 17h30

POURSUITES D'ETUDES

- Poursuite d'études en licence professionnelle,
- Ecole de Commerce.

DEBOUCHES

- Conseiller de vente et de services, de e-commerce,
- Chargé de clientèle,
- Marchandiseur,
- Manager d'une unité commerciale de proximité...
- Chef des ventes, de rayon,
- Responsable e-commerce, de drive,
- Manager de rayon(s), de la relation client, unité commerciale,

PASSERELLES

- BTS et DUT tertiaires,
- Licence (Université de FC),
- Vie active.

POSSIBILITE DE VALIDER CERTAINS BLOCS DE COMPETENCE

- Oui, (nous contacter).