

MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

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

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

DURÉE DE LA FORMATION : 1435 HEURES SUR 2 ANS

→ RYTHME DE L'ALTERNANCE : 1 SEMAINE EN ENTREPRISE, 1 SEMAINE EN FORMATION

OBJECTIFS VISÉS

Le titulaire du brevet de technicien supérieur Management commercial opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.

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 également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en oeuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

LES SECTEURS D'ACTIVITÉ

Elle/il exerce ses activités essentiellement dans :

- des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés,
- des unités commerciales d'entreprises de production,
- des entreprises de commerce électronique,
- des entreprises de prestation de services,
- des associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services.

Ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels

TYPE DE DIPLOME

Diplôme d'Etat de niveau 5

PRÉREQUIS ET CONDITIONS D'ACCÈS

- 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.

MODALITÉS ET DELAI D'ACCÈS

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

QUALITÉS REQUISES

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

MODALITÉS PEDAGOGIQUES

- En présentiel (41 semaines de cours sur les 2 années)
- Plateforme Ecole Directe
- Office 365
- Pédagogie active
- Mise en situation, TD...

ACCESSIBILITÉ HANDICAPÉS

- Salles adaptées en rez-de-chaussée.
- Restauration en rez-de-chaussée.
- Accompagnement pédagogique.
- Prise en compte des besoins d'adaptation (référént handicap).

CONTENU DE LA FORMATION

Enseignement général :

- Culture Générale et Expression
- Culture Economique, Juridique et Managériale

Matières professionnelles :

- Développement de la relation client,
- Animation de l'offre commerciale,
- Gestion et Management de l'Equipe commerciale.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- 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

FORMATION PROPOSÉE PAR
UFA LYCÉE SAINT-JEAN

MEMBRE DU
CFA EXCELLENCE PRO
FRANCHE-COMTÉ

BTS | RNCP 34031

MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

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

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

POURSUITES D'ÉTUDES

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

DÉBOUCHÉS

- 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 BUT tertiaires,
- Licence (Université de FC),
- Vie active.

POSSIBILITÉ DE VALIDER CERTAINS BLOCS DE COMPÉTENCE

- Oui, (nous contacter).

