

BTS MCO – Management Commercial Opérationnel

En apprentissage – 1^{ère} et 2nde année – BONNEVILLE – AIX-LES-BAINS



OBJECTIFS

Obtention du **BTS MCO – Management Commercial Opérationnel**

- Prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale
- Prendre en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre et assurer la gestion opérationnelle de l'unité commerciale et le management de son équipe commerciale
- Exercer son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel

CONTENUS

Développement de la relation client et vente conseil

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre et entretenir la relation client

Animation, dynamisation de l'offre commerciale

- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Évaluer l'action commerciale

Gestion opérationnelle

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

Management de l'équipe commerciale

- Manager l'équipe commerciale
- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs, animer et évaluer l'équipe commerciale

Matières générales

PRÉ-REQUIS

Répondre aux critères d'éligibilité au contrat d'apprentissage

La formation est accessible, sous réserve d'être titulaire d'un BAC Général, BAC STMG ou équivalent

MODALITÉS D'ADMISSION

Inscription via PARCOURSUP
Admission sur dossier et entretien

PUBLIC

Jeunes sous statut scolaire ou apprenti en continuité de parcours
Accessible aux personnes en situation de handicap

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Rythme hebdomadaire : **35 h**
- Nombre de participants : **4 maximum**
- **Présentiel** en groupe : alternance d'apports techniques et de travaux pratiques
- Formation individualisée accompagnée
- Formation pratique en atelier ou en situation de travail
- Groupe en mixité de public

INTERVENANTS

Enseignants titulaires de l'Éducation Nationale

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Dossier Professionnel
- Épreuves pour chaque bloc de compétences
- La progression des acquis est évaluée régulièrement tout au long de la formation

VALIDATION

- Niveau 5 (BTS ou BUT)
- **RNCP : 38362**
- Ministère de l'Éducation Nationale, de la Jeunesse et des Sports
- Possibilité de valider un/ou des blocs de compétences selon le référentiel

TARIF

Selon le niveau de prise en charge des contrats d'apprentissage [cf. référentiels dédiés]

- Aucun frais à la charge de l'apprenti
- Frais pédagogiques pris en charge par l'OPCO ou l'entreprise d'après les modalités des branches professionnelles

Nous consulter pour un parcours personnalisé sur mesure

MODALITÉS DE FINANCEMENT

Contrat d'apprentissage

DURÉE INDICATIVE

Durée totale maximale : **1607 h / an**

En centre : **675 h**

En entreprise : **932 h**

Cette durée est ajustable en fonction des dispenses d'examen

DÉLAI D'ACCÈS

1 session par an en septembre

DATES PRÉVISIONNELLES

Du 02/09/2024 au 30/06/2026



CONTACTS COMMERCIAUX ET LIEUX

Lycée G. Fichet - BONNEVILLE
Tarik EL HICH – DDFPT – **04 50 97 20 62**
tarik.el-hich@ac-grenoble.fr

Lycée Marlioz - AIX-LES-BAINS
Nancy PITRAT – DDFPT – **04 79 35 25 09**
nancy.pitrat@ac-grenoble.fr

Les lycées sont accessibles aux personnes en situation de handicap

RSUITE D'ÉTUDES

Licence pro mention commerce et distribution,
Licence pro mention commercialisation de produits et services,
Licence pro mention e-commerce et marketing numérique

MÉTIERS / DEBOUCHÉS

Conseiller de vente et de services, Chargé de clientèle, Chargé de relation client, Manager commercial...

→ Plus d'informations

[BTS MCO - Onisep](#)

LES + DE LA FORMATION

- Taux de réussite aux examens** = **84 %**
- Taux de satisfaction* = **85.1 %**
- Taux d'insertion professionnelle* = **56%**

Source 2023

*Taux calculés sur l'ensemble des formations en apprentissage du GSHS

**Taux calculés par filière