

MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL en voie scolaire

Diplôme d'état de niveau 5, enregistré au RNCP le 11/12/2023, délivré par le **MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE**

DURÉE DE LA FORMATION : 1800 HEURES SUR 2 ANS

→ STAGES EN ENTREPRISE : 16 SEMAINES DE STAGES SUR LES DEUX ANNEES

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

Formation payante :

Tarif déterminé en fonction du quotient familial.

ACCESSIBILITÉ

L'établissement est accessible aux personnes en situation de handicap. Si une salle est inaccessible, le cours est déplacé dans une salle adaptée. Prise en compte des besoins d'adaptation (Réfèrent handicap)

OBJECTIFS VISÉS

Le titulaire du BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL (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 DIPLÔME

Diplôme d'Etat de niveau 5

PRÉREQUIS ET CONDITIONS D'ACCÈS

- Être titulaire d'un Bac Général, Technologique, Professionnel.

MODALITÉS ET DELAI D'ACCÈS

- Candidature via la plateforme Parcoursup.

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

CONTENU DE LA FORMATION

Matières générales :

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

Matières professionnelles :

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

HORAIRE EN FORMATION

- De 8h00 à 17h30

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 COMPÉTENCES

- Oui, (nous contacter).