



TERTIAIRE ADMINISTRATIF ET FINANCIER

## BTS (MCO) MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL



RNCP : 34031  
CPF : 317908  
ROME :  
M1704/M1705  
D1401/1501/1506

 **ALTERNANCE**

LE BTS (MCO) MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL  
EN APPRENTISSAGE



Le métier, les objectifs de la formation et les compétences visées

### Le titulaire du BTS MCO est formé pour :

- > Prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...).
- > Prendre en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre.
- > Assumer la responsabilité de la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale

### POURSUITE D'ETUDES

- > Le titulaire du BTS MCO peut poursuivre des études dans des domaines divers :
  - Une licence générale en management des organisations, économie ou gestion
  - Une licence pro dans les domaines des RH, de la gestion, du commerce et de la distribution
  - Un bachelor en école de commerce ou de gestion.

### L'intérêt de réaliser son BTS en apprentissage :

- > Une vraie expérience professionnelle salariée
- > La reconnaissance des entreprises (une immersion professionnelle reconnue permettant une formation théorique et pratique optimale),
- > Une formation permettant une rémunération et l'accès à une indépendance financière
- > Des aides financières complémentaires facilitant le parcours de l'apprenti





## Contenus

### Enseignements professionnels :

*Bloc 1 :* Développer la relation client et assurer la vente conseil (étude de marché, vente et conseil, fidéliser et accroître le capital client).

*Bloc 2 :* Animer et dynamiser l'offre commerciale (organiser les actions de communication locale, optimiser l'espace commercial, le merchandising, étudier la demande pour adapter son offre).

*Bloc 3 :* Assurer la gestion opérationnelle (réaliser opérations courantes, prévoir et budgétiser, analyser les performances de l'activité).

*Bloc 4 :* Manager l'équipe commerciale (recruter, organiser le travail et animer une équipe, évaluer ses performances commerciale

### Enseignements généraux :

Culture économique, juridique et managériale ; Culture générale et expression ; Langue étrangère : Anglais



#### Public concerné

Tout public  
Jeunes de 16 à 29 ans



#### Prérequis

Niveau d'entrée obligatoire : 4.  
Accessible à tout titulaire d'un bac (de préférence bac général/ techno STMG ou bac pro métiers du commerce et de la vente).



#### Modalités d'accès

Inscription Parcoursup  
Avoir un contrat d'apprentissage



#### Délai d'accès à la formation

3 mois après la signature du contrat.



#### Méthodes et modalités d'évaluation

Evaluation en cours de formation en situation pratique ;  
évaluation en fin de formation avec une mise en situation et un entretien devant un jury.



#### Personne en situation de handicap

Nos référents handicap sont à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation.



#### Modalité de formation

Présentiel



#### Tarif

10,34€ l'heure de formation  
Prise en charge totale



#### Financements

L'entreprise par son OPérateur de de COmpétences (OPCO)



#### Lieu

LPO Charles de Gaulle  
Rue JACQUES DAGUERRE CS 50047  
60321 Compiègne



#### Intervenants

Formateurs experts dans le domaine.



#### Durée de la formation

Du 01/09/2022 au 30/06/2024  
Durée en centre : 1353 h  
Durée en entreprise : 1864 h



#### Réunions d'informations collectives

Nous contacter pour toute demande d'information



## Contactez-nous

### Agence de COMPIEGNE

@ Compiègne.greta@ac-amiens.fr

### Conseiller en Formation Continue

@ Scolpin.greta@ac-amiens.fr

### LPO Charles de Gaulle

@ marie.mondanel@ac-amiens.fr

03 44 86 90 06