



# BTS MCO - Management Commercial Opérationnel

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Acquérir la méthodologie et les connaissances nécessaires pour valider son BTS MCO
- Se professionnaliser dans le secteur Vente Commerce
- Développer ses compétences techniques
  - Permettre à un client d'accéder à une offre de produits ou de services
  - Prendre en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre
  - Gérer une unité commerciale
  - Manager une équipe

## PRE REQUIS

- Avoir validé un niveau IV
- Etre Motivé e
- **Signer un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage**

## MODALITES D'ACCES A LA FORMATION

- Passer un entretien de motivation
- Réussir les tests de prérequis

## CONTENU PEDAGOGIQUE

- Culture générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale
- Anglais
- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale.

## MODALITES PEDAGOGIQUES

- Accompagnement professionnel
- Individualisation et personnalisation des parcours
- Suivi du référentiel de l'Académie de Grenoble

## MODALITES DE SUIVI ET D'EVALUATION

- Attestation de fin de formation
- Obtention du diplôme

## DUREE TOTALE DE LA FORMATION

1100 heures en centre de formation en **contrat de professionnalisation ou d'apprentissage.**

Horaires Formation :

De 09h00 à 12h30 et de 13h30 - 17h00  
les, lundi, mardi selon planning fourni

## DATES ET LIEUX DE LA FORMATION

- Dans nos locaux d'**AUBENAS** du septembre 2021 à juin 2023

## CRITERES QUALITE

**Taux de réussite aux examens : 66%**

**Taux de satisfaction des stagiaires :**

67 %

**Taux d'insertion professionnelle :**

- A 3 mois : NC
- A 6 mois : NC

## TARIF ET FINANCEMENT

**Coût :** Tarif pris en charge par l'OPCO selon des barèmes différenciés\*

**Formacode : 34573**

**Eligible au CPF : Oui**



\*Se référer aux conditions générales de vente