

NIVEAU 5 RNCP 38362 ARRÊTÉ DU 15 OCTOBRE 2018 MODIFIÉ PORTANT DÉFINITION ET FIXANT LES CONDITIONS DE DÉLIVRANCE DU BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR « MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL »

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire du **BTS Management Commercial Opérationnel** maîtrise les techniques essentielles de management opérationnel, de gestion et d'animation commerciale, prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.

PRÉREQUIS D'ACCÈS À LA FORMATION

- Titulaire d'un Bac ou d'un titre de Niveau 4
- Satisfaire aux tests de pré-recrutement

RYTHME ET FINANCEMENT

- Alternance, CPF, Pro A, Formation continue
- En contrat d'alternance : 2 jours en centre de formation 3 jours en entreprise (2 ans)
- Tarifs : chaque profil est particulier, nous contacter pour en échanger.

MODALITÉS D'INSCRIPTION

[Via l'inscription en ligne - Accessible sur notre site internet](#)

Suite à votre inscription en ligne, vous serez recontacté par notre Chargé de Recrutement, pour effectuer un entretien et un test d'évaluation général de connaissance.

Les intégrations en formation se déroulent du 15 juillet au 31 octobre.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

Le **BTS MCO** vous prépare à savoir :

- Manager une équipe
- Animer et dynamiser l'offre de produits ou de services
- Gérer la relation client
- Piloter une unité commerciale

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de cours théoriques et de cas pratiques. Un outil de liaison entre l'entreprise et Accès Métiers. Un Espace Numérique de Travail (LN@) et un espace de partage en ligne accessible 24h/24h (ressources documentaires, cours, échanges avec le formateur, suivi particulier). Une mise à disposition de matériels informatiques utilisables par les apprenants en formation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

En cours de formation : tests, études de cas, oraux, préparation aux épreuves d'examen avec des professionnels.

Suivi individuel et personnalisé en formation et en entreprise (livret de suivi).

En fin de formation : passage de l'examen.

PROGRAMME ET DURÉE DE LA FORMATION

Durée de la formation : 2 ans

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX :

- Culture générale et expression
- Langue vivante 1
- Culture économique, juridique et managériale

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS :

- Développer la relation client et assurer la vente conseil
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Assurer la gestion opérationnelle
- Manager l'équipe commerciale

SECTEUR ACTIVITÉ

Entreprises : de distribution - de commerce électronique - de prestation de services ; Unités commerciale d'entreprise

Association à but lucratif (distribution de produits)

PERSPECTIVES EMPLOI

Le diplôme vous ouvrent les portes sur des emplois tels que :

- Chef
 - des ventes
 - de rayon
- Manager
 - de caisses
 - de rayons
 - de la relation client
 - unité commerciale
- Responsable
 - e-commerce
 - de drive
 - adjoint
 - de secteur
 - de département

POURSUITE D'ÉTUDES

Vous pouvez notamment poursuivre votre scolarité par un **Bachelor, Licence PRO ou diplôme/Titre Professionnel de niveau 6.**

CENTRE(S) QUI DISPENSE(NT) CETTE FORMATION

APPELEZ-NOUS AU 03 20 00 96 35

Dunkerque, La Chapelle d'Armentières, Lens

Consultez nos formations et nos offres d'emploi : www.accesmetiers.fr

 recrutement@accesmetiers.fr

Rejoignez-nous :    

2/2

