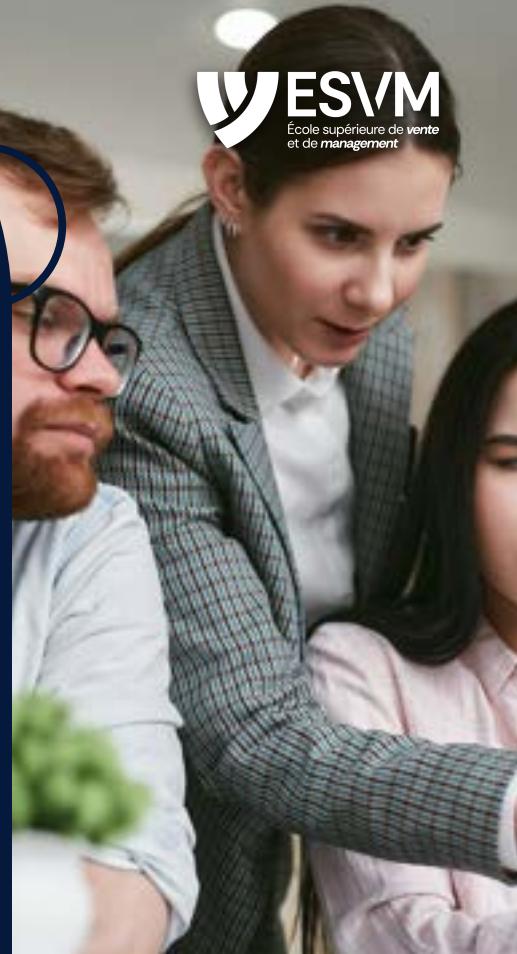


BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)



Objectifs de la formation

Le(la) titulaire du BTS MCO prend la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale, permettant à un client d'accéder à une offre de produits (distribution alimentaire ou spécialisée) ou de services. Cette unité commerciale peut être un lieu physique (magasin, supermarché, hypermarché, agence commerciale, entreprise de prestations de services ...) ou virtuel (e-commerce ...).

Il(elle) prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre, la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale dans un contexte d'activités commerciales digitalisées. Il(elle) peut exercer les métiers de conseiller de vente et de services, vendeur / conseiller e-commerce, chargé de clientèle, responsable adjoint voire responsable d'un point de vente.

Avec de l'expérience, il(elle) pourra évoluer vers des fonctions de chef des ventes, chef de rayon, responsable e-commerce, manager de la relation-client, responsable d'agence ou de magasin ...

Durée de formation

24 mois / 1350 heures de cours

Rythme d'alternance

2 jours en formation / 3 jours en entreprise

Début des cours

1ere semaine de septembre

Secteurs d'activités

Entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés (magasin, supermarché, hypermarché, agence commerciale), unités commerciales d'entreprises de production, entreprises de commerce électronique, entreprises de prestation de services...

Validation du diplôme

Brevet de Technicien Supérieur – Diplôme d'Etat de Niveau 5 (RNP 34031)
Équivalent 120 crédits ECTS. Contrôle en fin de formation (seconde année), en mai, dans un centre de formation de proximité :

Epreuves écrites : culture générale et expression, culture juridique économique et managériale, gestion opérationnelle, management de l'équipe commerciale

Epreuves écrites et orales en Anglais

Epreuves orales en développement de la relation clientèle et vente/conseil, animation et dynamisation de l'offre commerciale

Prérequis

Avoir validé un diplôme de niveau Bac (Bac Professionnel, Bac Technologique, Bac Général ou DAEU), notamment bac STMG, bac pro commerce, bac général ...

Programme

Le programme du BTS Management Commercial Opérationnel est soumis au contrôle de l'Éducation Nationale ; nos process et supports pédagogiques respectent strictement le référentiel officiel et nous travaillons en lien avec l'Education Nationale.

Formation Générale

Culture économique juridique et managériale	210h
Anglais	168h
Culture générale et expression	140h

Formation Professionnelle

Développement de la relation client et vente conseil	224h
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	224h
Gestion opérationnelle	206h
Management de l'équipe commerciale	178h

Modalités pédagogiques

La formation se déroule en langue française et essentiellement en présentiel (80% minimum). Les étudiants suivant la formation seront affectés à des classes à effectif réduit, au maximum 20 étudiants par classe.

Pédagogie mixte et active alliant cours théoriques, apports méthodologiques et mises en situation professionnelles, jeux de rôle, travaux de groupes avec restitutions orales, classe inversée.

Tous les cours seront planifiés sur le bimestre.

Modalités d'évaluation :

Contrôle continu et évaluations intermédiaires préparatoires de l'examen de fin de cursus.

Epreuves Nationales en fin de cursus, en mai..

Outils pédagogiques :

Les supports de cours sont mis à disposition des étudiants via une plateforme numérique (Google Classroom ou équivalent).

Informations pratiques (emploi du temps ..) disponibles via une plateforme numérique puis via notre intranet.

Les + ESVM

- Accompagnement individualisé
- Effectifs limités
- Essentiellement en présentiel
- Aide au placement
- + Pédagogiques : Certifications Anglais LILATE Modules IA, RSE et entrepreneuriat

