

BTS MCO

Management Commercial Opérationnel

Alternance

STATUT

En contrat
d'apprentissage de 24
mois.

OBJECTIFS

Le titulaire d'un BTS MCO (Management Commercial Opérationnel - ex BTS MUC) peut 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...). Dans ce cadre, il remplit les missions suivantes : management de l'équipe, gestion prévisionnelle et évaluation des résultats, gestion de la relation avec la clientèle, gestion de l'offre de produits et de services.

DEBOUCHÉS

Exemple de métiers dès l'obtention du BTS : conseiller de vente et de services ; vendeur/conseil ; vendeur/conseiller e-commerce ; chargé de clientèle ; chargé du service client ; marchandiseur ; manager adjoint ; second de rayon ; manager d'une unité commerciale de proximité.

POURSUITES D'ÉTUDES

Licence professionnelle : Management – Ressources Humaines ; Assurances – Banque – Finance ; Communication ; Distribution – Services – E-Commerce
Licence AES ; Ecole Supérieure de Commerce ou écoles spécialisées

PRÉREQUIS	Profil (niveau d'accès) - Jeunes issus de Bac général ; BAC STMG, BAC PRO ou réorientation universitaire. - Passerelle envisageable depuis une autre formation et depuis la même formation proposée par la voie scolaire. - Aucune équivalence de diplôme possible. - Etre âgé (e) de 15 à 29 ans révolus - Etre de nationalité française, ressortissant de l'Union Européenne ou étranger en situation régulière de séjour et de travail. Qualités requises : Les qualités attendues sont : Sur le plan intellectuel : rigueur, méthode, esprit d'analyse, sens des responsabilités, sens relationnel, capacité à travailler en équipe, aisance dans l'expression écrite et orale. Sur le plan comportemental : dynamisme, autonomie, adaptabilité.
FORMAT	Rythme: 2 années de formation - 1350 heures Durée : en alternance : 2 jours de formation / 3 jours en entreprise par semaine et quelques semaines complètes Contrat : apprentissage de 24 mois du 01/09/N au 31/08/N+2. Le contrat peut débuter 3 mois avant le début de la formation et se terminer jusqu'à 2 mois après.
MODALITÉS D'ACCÈS	Niveau BAC+2 : Après un BAC validé Etape d'admission - Dossier de candidature à compléter sur Parcoursup - Entretien et test de positionnement pour les candidatures validées - Réception des résultats d'admission suite à l'entretien A noter : l'admission définitive sera soumise à la validation de l'entreprise par le CFA et la signature d'un contrat d'apprentissage. Délai d'accès : Prochain démarrage rentrée de septembre 2023
FINANCEMENT	Formation financée par L'OPCO de l'entreprise d'accueil sous réserve d'accord de prise en charge.
ACCESSIBILITÉ	Nos formations sont accessibles au public en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation).

PROGRAMME

Compétences et missions

Former des responsables capables de :

- Assurer la veille informationnelle et réaliser des études commerciales
- Vendre, animer et dynamiser l'offre commerciale
- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial et le développer
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale et évaluer ses performances
- S'adapter à une situation de communication
- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées en mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique

Disciplines

Générales : Culture générale et expression, Anglais

Professionnelles et techniques : Culture économique, juridique et managériale ; Développement de la relation client et vente conseil ; Animation et dynamisation de l'offre commerciale ; Gestion opérationnelle ; Management de l'équipe commerciale.

Méthodes mobilisées : Pédagogie de l'alternance / suivi des apprentis. Collaboration CFA/ Entreprise (visites, réunions, partage d'expériences...).

Modalités d'évaluation

L'évaluation se fait tout au long du parcours sous la forme :

- D'évaluations ponctuelles dans chaque discipline, effectuées par les formateurs.
- D'un suivi et d'évaluations régulières des compétences pratiques acquises en entreprises effectués par le formateur référent et le tuteur.
- Des examens ponctuels en fin de formation qui intègrent des épreuves écrites mais aussi pratiques et orales.
- Le diplôme est obtenu par l'obtention d'une note moyenne supérieure à 10/20 à l'ensemble des épreuves. Le candidat ayant déjà validé des blocs de compétences peut être dispensé des épreuves correspondantes. Dans ce cas, merci de contacter directement le secrétariat du CFA pour plus d'information.

Les + de la formation

Equipe pédagogique:

- Des formateurs issus du terrain et / ou natif de la langue enseignée
- Une ingénierie de formation en perpétuelle évolution
- Une utilisation régulière des outils et données numériques de l'unité commerciale
- Un magasin pédagogique et un magasin d'application
- Des projets réels en lien avec la formation

Des promotions à taille humaines (16 apprenants au maximum).

Pour plus d'informations, venez nous rencontrer !



Taux de réussite à l'examen

Promo 2023-2025

Retrouvez-nous sur :

<https://www.ozanam.bzh/>



CFA Frédéric OZANAM

99 rue de la Chalotais CS 97704

35577 CESSON-SEVIGNE

02 99 83 97 40 – cfo@ozanam.bzh

Nous trouver :

Plan accessible sur notre site internet : www.lycee-ozanam35.fr