

# BTS MCO MANAGER COMMERCIAL OPERATIONNEL

NIVEAU 5  
DIPLOME DELIVRE PAR LE  
MINISTÈRE DE  
L'EDUCATION NATIONALE  
CODE RNCP : 38362

"Eduquer,  
former et  
agir pour nos  
territoires"



## Apprentissage

### LE MÉTIER

Le titulaire du brevet de technicien supérieur Management commercial opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.

### LE PUBLIC

Etre âgés de 16 à 29 révolus, au-delà de 29 ans, pour les personnes ayant une RQTH

- Aimer le contact client
- Posséder un bon sens du relationnel, une bonne résistance physique et psychologique
- Dynamisme, curiosité

### Projet permis à envisager

### Nombre de participants

15 apprenants

### Tarif de la formation

Prise en charge financière par l'OPCO.  
8400 euros pour 12 mois

Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.

### ACCÈS À LA FORMATION

#### Conditions



Etre titulaire d'un bac ou d'un titre de niveau 4  
Dossier de candidature  
Etude de la candidature (entretien UFA et tests de positionnement)

#### Employeur



Rechercher des entreprises  
Concerter l'UFA  
Candidater pour un entretien de recrutement et positionnement pédagogique

#### Délai d'accès



Entrée en formation peut être effective dès la signature du contrat, . Délai de 3 mois à la date de début de formation pour signer un contrat

### En contrat d'apprentissage c'est :

un contrat de travail de la durée de la formation;  
Un statut de salarié : couverture sociale, salaire (% du SMIC), 5 semaines de congés payés, un maître d'apprentissage qui forme, accompagne et guide l'apprenant  
Formation gratuite pour l'apprenant  
Des aides du Conseil Régionale (carte HDF, THR)

**BIENVENUE A L'UFA DE ESTRÉES, ECOUTE, ACCOMPAGNEMENT ET  
SUIVI INDIVIDUALISÉ POUR LA RÉUSSITE DE VOTRE PROJET**

# Eduquer, former et agir pour nos territoires



## LA FORMATION

- **Durée :** 2 ans soit 1350h
- **Rythme de l'alternance :** 1 semaine à l'UFA / 1 semaine entreprise
- **Objectifs/compétences :** La formation a pour perspective de préparer des futurs manager à prendre la responsabilité totale ou partielle d'une unité commerciale. Il développe des compétences en matière de relation client, d'animation commerciale et de gestion opérationnelle. Il assure également le mangement de son équipe.

## PROGRAMME :

- **EU 01** Culture générale et expression
  - **EU 02** Communication en langue vivante étrangère
  - **EU 03** Culture économique, juridique et managériale
  - **EU 04** Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale
  - **EU 05** Gestion opérationnelle
  - **EU 06** Management de l'équipe commerciale
- 
- **Moyens pédagogiques** : Pédagogie de projet, visites d'entreprises, accompagnement pédagogique individualisé, sécurisation de parcours.
  - **Modalités d'évaluation** : Epreuves ponctuelles certificatives

## INSERTION PROFESSIONNELLE

- GRANDES ET MOYENNES SURFACES ALIMENTAIRES ET NON ALIMENTAIRES
- GRANDES ET MOYENNES SURFACES SPÉCIALISÉES
- GRANDS MAGASINS
- BOUTIQUES
- MAGASINS DE PROXIMITÉ
- NÉGOCES INTERENTREPRISES
- COMMERCE DE GROS

## POURSUITE D'ÉTUDES / PASSERELLES

- POURSUITE D'ÉTUDES
- LICENCE COMMERCE
- LICENCE MANAGEMENT

- INSERTION PROFESSIONNELLE :
- CHARGE DE CLIENTELE
- RESPONSABLE DE VENTE
- MANAGER DE MAGASIN
- CONSEILLER COMMERCIAL

## POUR TOUT RENSEIGNEMENT ET CANDIDATURE

### Prendre contact avec l'UFA d'Estrées-Saint-Denis

Responsable Apprentissage : DEININGER Anne-Emilie

Responsable Section BTS : PIRON Xavier

Téléphone : 03.44.41.95.90

par mail à : [xavier.piron@cneap.fr](mailto:xavier.piron@cneap.fr) ou [anneemilie.deininger@cneap.fr](mailto:anneemilie.deininger@cneap.fr)

Place de l'Hôtel de Ville  
60190 Estrées-Saint-Denis

