

BTS MCO MANAGER COMMERCIAL OPERATIONNEL

"Eduquer,
former et
agir pour nos
territoires"

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



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 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.

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

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
Concier 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**

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 management 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'ETUDES
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 ou
anneemilie.deininge@cneap.fr

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

