

Niveau 5 | Sur 2 ans | **Apprentissage**

RNCP : 38362 date publication : 11/12/2023

Certification : Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse

# BREVET TECHNICIEN SUPERIEUR MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

Formation disponible sur **Septèmes les Vallons 13240**



*Le titulaire du BTS MCO est formé pour 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 opérationnelle de l'unité commerciale, gestion de la relation client, animation et dynamisation de l'offre.*

## PRÉREQUIS

*Pour intégrer la formation, il faut...*

- Avoir moins de 30 ans
- Niveau minimum : diplôme de niveau IV (Bac ou BP)
- Mobilité et aptitudes aux tâches physiques
- **Permis B non obligatoire**

## APTITUDES

*Les qualités nécessaires pour exercer ce métier*

- Organisé et Rigoureux
- Faire preuve d'initiative et d'autonomie
- Dynamique
- Adaptable et polyvalent
- Ecoute, aisance relationnelle
- Capacité de synthèse
- Présentation soignée

## COMPÉTENCES MÉTIER

*Les tâches que je vais apprendre*

- Gérer la relation client
- Participer à l'élaboration et à la mise en avant de l'offre commerciale
- Budgétiser l'activité commerciale
- Manager l'équipe commerciale

## FINANCEMENT

- **Formation prise en charge**
- **Salaire payé par l'entreprise**
- **Aides financières possibles** pour le permis de conduire/l'accès au logement/l'achat d'équipement pédagogique

## MODALITÉS PRATIQUES

*Quand et comment intégrer la formation*

- Entrées en continu, tout au long de l'année en fonction des places disponibles
- Maximum un mois de délai d'accès
- Pré-inscription sur dossier + entretien de positionnement
- Inscription avec la signature d'un contrat de travail

## ACCESSIBILITÉ



- **Accès transport en commun :**  
Bus RDT13 – RTM  
Formation adaptée – ACCES PMR
- Référente handicap :
- Hélène INGOUF 06 72 59 99 51
- Mail : [hingouf@formationmetier.fr](mailto:hingouf@formationmetier.fr)

**PLUS D'INFORMATION ? Contactez Emmanuelle Camelot**

| 06 63 61 40 40 | [emmanuelle.camelot@sainteelisabeth.org](mailto:emmanuelle.camelot@sainteelisabeth.org) |



**ÉTUDES** | 2 ANS D'ALTERNANCE CFA/ENTREPRISE | 14h/semaine – 1350h en centre, examen inclus

### CONTENU

#### Méthodes pédagogiques

- Alternance de cours théoriques et d'exercices pratiques sur plateau technique agréé en présence de formateurs experts
- E-Campus
- Suivi individualisé

#### Domaine professionnel

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère (anglais)
- 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

### MODALITES D'ÉVALUATION

- Épreuves ponctuelles
- Validation des domaines selon référentiel de compétences
- Soutenances d'un dossier
- Possibilité de repasser certains blocs de compétences si échec

Agréments et/ou centre d'examen



#### Taux de réussite

2023	2022	2021	2020
45%	80%	100%	70%

#### Taux d'emploi

2023	2022	2021	2020
25%	100%	100%	100%



**APRES LA FORMATION** | Participation active du CFA au placement des apprenti(e)s pour vous aider à préparer votre sortie

### POURSUIITE DES ETUDES

- Licence
- Bachelor (à l'UFA Ste Elisabeth)

### EMPLOIS POSSIBLES

- Conseiller de vente et de services
- Vendeur conseil / Vendeur conseil e-commerce
- Chargé de clientèle
- Second de rayon
- Manager adjoint
- Manager d'une unité commerciale de proximité

**PLUS D'INFORMATION ? Contactez Emmanuelle Camelot**

| 06 63 61 40 40 | [emmanuelle.camelot@sainteelisabeth.org](mailto:emmanuelle.camelot@sainteelisabeth.org) |