Ref. formation 201905064573

BTS MCO (Management commercial opérationnel)

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

IFPC
FERRIC MYRIAM
05.59.55.27.83
pedagogie@ifpc-formation.com

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Tests
Entretien
Inscription directe ou par un conseiller en insertion professionnelle
Information collective

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Le candidat doit voir validé un Bac ou équivalent. Le recrutement passe par : - l'étude du dossier scolaire. - un entretien de motivation obligatoire (étude du profil et du projet du participant) Le BTS MCO - Management commercial opérationnel (ex BTS MUC) se prépare en deux ans de préférence après un bac pro du domaine, un bac général, ou le bac techno STMG. C'est un diplôme de niveau bac +2 qui se prépare en alternance. C'est un diplôme d'Etat de niveau III délivré par le ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche.

Prérequis pédagogiques :

La formation est réservée aux étudiants, salariés et demandeurs d'emploi. Le nombre d'élèves maximal par classe est de 20. Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Le candidat doit démontrer : - Son sens du commerce et une bonne connaissance de l'outil informatique. - Ses compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client - Son appétence pour le conseil client, la mise en avant des produits, l'animation d'une équipe, la valorisation d'un lieu de vente - Sa capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés - Son intérêt pour le management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale, ainsi qu'à leur environnement économique et juridique - Ses compétences pour collaborer et travailler en équipe dans le cadre d'une démarche de projet - Ses capacités d'organisation et d'autonomie - Sa capacité à adopter des comportements et des codes professionnels

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Intégrer le BTS Management Commercial Opérationnel vous permet de développer des compétences clés dans les domaines du Marketing, du Management, de la Gestion Commerciale, de la Gestion et de l'Animation de l'offre, du suivi de la clientèle et en conduite de projets commerciaux. Le titulaire de ce BTS 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, etc.). 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. En fonction de la taille de l'entreprise, il peut être chef de rayon, directeur adjoint de magasin, animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur-conseil, téléconseiller, responsable e-commerce, responsable d'agence, manageur de caisses, chef des ventes, etc. Le titulaire du BTS MCO maîtrise les techniques essentielles du management opérationnel, de gestion et d'animation, commerciale. Au sein d'une organisation, il met en œuvre les applications et technologies digitales ainsi que les outils de traitement de l'information. Il prend la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale, la relation client dans sa globalité et la dynamisation et l'animation de l'offre commerciale. Le titulaire du BTS MCO est opérationnel dès sa sortie d'études. Il peut être employé dans des entreprises de toute taille et de toute sorte : entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés, entreprises de production ou de prestations de services (assurance, banque, immobilier, transport, location, communication), sites internet marchands. Il peut être salarié ou indépendant. À terme, après quelques années d'expérience, le titulaire du BTS MCO peut exercer les fonctions de chef des ventes, chef de rayon, responsable e-commerce, responsable de drive, manageur de caisses, manageur d'une unité commerciale, etc... Le plus souvent, il débute par un poste d'assistant. Parmi les exemples de métiers de niveau assistant, citons : vendeur/conseil, chargé de

…

Contenu et modalités d'organisation

FRANÇAIS (120 heures) : Communiquer oralement – La langue orale – S'informer, se documenter – Appréhender un message - Réaliser un message – Apprécier un message ou une situation – La langue écrite. ANGLAIS (92 heures) : Compréhension écrite et orale – Morphologie – Terminologie et prononciation du vocabulaire du domaine technologique de référence – Éléments culturels. CJEM (394H) DONT ECONOMIE (140 heures) : La coordination des décisions économiques par l'échange : L'échange sur les marchés / La dimension internationale de l'échange. La création de richesse et la croissance économique : Les finalités de la croissance / La dynamique de la croissance. La répartition des richesses : Les inégalités de revenus et de patrimoine des ménages / La politique de redistribution / La répartition des richesses au niveau mondial. Le financement des activités économiques : Les différentes modalités de financement / Le marché financier et son rôle économique / Les institutions financières et leur rôle / La globalisation financière et l'efficacité du financement international des activités économiques / La politique économique dans un cadre européen : L'appréciation de la situation économique / La mise en œuvre des politiques économiques La gouvernance de l'économie mondiale : La régulation du marché mondial des biens et services / La coopération internationale, une offre de biens publics mondiaux DROIT (120 heures) : - L'individu au travail : Les régimes juridiques de l'activité professionnelle / L'adaptation aux évolutions de l'activité professionnelle / L'adaptation de la relation de travail par le droit négocié - Les structures et les organisations : Le choix d'une structure juridique / La pérennité de l'entreprise - Le contrat, support de l'activité de l'entreprise : Les relations contractuelles entre partenaires privés /Les relations contractuelles avec la personne publique - L'immatériel dans les relations économiques : Le contrat électronique / Les productions immatérielles / l'immatériel et la protection de la personne - L'entreprise face au risque : Identifier le risque pour protéger /Anticiper le risque pour éviter sa réalisation / Assumer le risque MANAGEMENT DES

…

Commentaires sur la durée hedmomadaire **Le Formateur pourra être amené à demander aux Apprenants des autoévaluations. Le Formateur transmet son savoir et évalue les acquis. Les matériels utilisés documents techniques, plateau technique, ordinateur, visites en entreprise, big pad, vidéo Les documents remis aux participants. Exemple : exercice, TP ou étude de cas.**

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Modularisé**

Commentaires sur la parcours personnalisable **La formation est dispensée en présentiel, en face à face pédagogique avec des effectifs ne dépassant pas les 20 Apprenants par classe. Les modalités pédagogiques se composent de cours théoriques : échanges d'expériences, mises en situation et corrigés, travaux en groupe et travaux individuels. Les apports théoriques sont organisés, en général, en première partie du cours et les exercices et mises en application en seconde partie.**

Validation(s) Visée(s)

BTS management commercial opérationnel - *Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)*
BTS management commercial opérationnel - *Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)*

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

Après la validation d'un BTS Management Commercial Opérationnel, le candidat peut entrer dans la vie active, poursuivre ses études en Licence, Bachelor ou bien intégrer un Master École de commerce. Les métiers exercés sont conseiller de vente et de services, vendeur / conseiller, Chargé de clientèle, Merchandiser, Manager adjoint, Manager d'une Unité Commerciale. Le titulaire du BTS MCO est opérationnel dès sa sortie d'études.

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités

00144010	du 07/10/2019 au 07/05/2021	BOUCAU (64)	IFPC	MON COMPTE FORMATION, FPC, Contrat pro
00182209	du 05/10/2020 au 06/05/2022	BOUCAU (64)	IFPC	MON COMPTE FORMATION, FPC, Contrat pro
00208531	du 04/10/2021 au 30/06/2023	Boucau (64)	IFPC	MON COMPTE FORMATION, FPC, Contrat pro
00255883	du 03/10/2022 au 10/05/2024	Boucau (64)	IFPC	MON COMPTE FORMATION, FPC, Contrat pro
00329907	du 04/10/2023 au 30/06/2025	Boucau (64)	IFPC	Non éligible, Contrat app
00392784	du 01/10/2024 au 30/06/2026	Boucau (64)	IFPC	Non éligible, Contrat app
00463517	du 01/10/2024 au 30/06/2026	Boucau (64)	IFPC	MON COMPTE FORMATION, FPC
00510690	du 29/09/2025 au 30/06/2027	Boucau (64)	IFPC	Non éligible, Contrat app
00510696	du 29/09/2025 au 30/06/2027	Boucau (64)	IFPC	MON COMPTE FORMATION, FPC