

BTS Management Commercial Opérationnel (BTS MCO)

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

ISFAC POITIERS

Evelyne VIGNAUD

05.49.60.39.30

evignaud@isfac.fr

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

Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Niveau 4

Prérequis pédagogiques :

L'ISFAC base son activité sur l'accompagnement des apprenants ce qui permet leur montée en compétences. L'accompagnement commence par la recherche de l'employeur et se poursuit ensuite tout le long du parcours de formation : suivis en entreprise avec le maître d'apprentissage, évaluations et bilans pédagogiques réguliers, accompagnement socio-professionnel et éducatif inhérent au statut d'apprenti. L'ISFAC développe ses méthodes pédagogiques au travers de la multimodalité pour une préparation efficace à l'examen et un apprentissage du métier visé. Les outils d'accompagnement à une pédagogie hybride nous permettent de mettre en œuvre une pédagogie active, tournée vers l'apprenant. La mise en place d'une pédagogie inversée, d'un travail basé en présentiel sur la mise en pratique et l'application d'un accompagnement individuel (synchrone ou asynchrone) en fonction des besoins de chacun. Le choix de cette méthode permet à l'apprenant de développer en plus des connaissances en lien avec le diplôme visé, des compétences transversales comme l'autonomie et la responsabilité, qui seront essentielles à son parcours professionnel. Les séances, animées par des intervenants professionnels du métier, sont basées sur des échanges, des partages d'expérience. Le travail en mode projet est favorisé.

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Il 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.

Contenu et modalités d'organisation

Matières générales : Français, Anglais, Culture économique juridique et managériale **Matières professionnelles :** Animation commerciale, Développement de la relation commerciale, Marketing, Gestion commerciale, Management d'équipe commerciale L'ISFAC base son activité sur l'accompagnement des apprenants ce qui permet leur montée en compétences. L'accompagnement commence par la recherche de l'employeur et se poursuit ensuite tout le long du parcours de formation : suivis en entreprise avec le maître d'apprentissage, évaluations et bilans pédagogiques réguliers, accompagnement socio-professionnel et éducatif inhérent au statut d'apprenti. L'ISFAC développe ses méthodes pédagogiques au travers de la multimodalité pour une préparation efficace à l'examen et un apprentissage du métier visé. Les outils d'accompagnement à une pédagogie hybride nous permettent de mettre en œuvre une pédagogie active, tournée vers l'apprenant. La mise en place d'une pédagogie inversée, d'un travail basé en présentiel sur la mise en pratique et l'application d'un accompagnement individuel (synchrone ou asynchrone) en fonction des besoins de chacun. Le choix de cette méthode permet à l'apprenant de développer en plus des connaissances en lien avec le diplôme visé, des compétences transversales comme l'autonomie et la responsabilité, qui seront essentielles à son parcours professionnel. Les séances, animées par des intervenants professionnels du métier, sont basées sur des échanges, des partages d'expérience. Le travail en mode projet est favorisé.

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**

Validation(s) Visée(s)

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

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

Bachelor Chef de Projet e-business Bachelor Responsable Marketing Opérationnel Bachelor Banque Assurance Bachelor Ressources Humaines

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00182351	du 31/08/2020 au 30/06/2022	POITIERS (86)	ISFAC POITIERS		MON COMPTE FORMATION FPC	Contrat pro

00208483	du 01/09/2021 au 30/06/2023	POITIERS (86)	ISFAC POITIERS	  
00228490	du 06/09/2021 au 27/05/2022	POITIERS (86)	ISFAC POITIERS	  
00255641	du 05/09/2022 au 28/06/2024	Poitiers (86)	ISFAC POITIERS	  
00334396	du 04/09/2023 au 27/06/2025	POITIERS (86)	ISFAC POITIERS	Non éligible 
00334401	du 04/09/2023 au 27/06/2025	POITIERS (86)	ISFAC POITIERS	Non éligible 
00334394	du 04/09/2023 au 31/05/2024	POITIERS (86)	ISFAC POITIERS	 
00412307	du 02/09/2024 au 27/06/2025	Poitiers (86)	ISFAC POITIERS	 
00412308	du 02/09/2024 au 26/06/2026	Poitiers (86)	ISFAC POITIERS	Non éligible 
00412309	du 02/09/2024 au 26/06/2026	Poitiers (86)	ISFAC POITIERS	Non éligible 
00522953	du 01/09/2025 au 30/06/2026	Poitiers (86)	ISFAC POITIERS	 
00522954	du 01/09/2025 au 30/06/2027	Poitiers (86)	ISFAC POITIERS	Non éligible 
00522955	du 01/09/2025 au 30/06/2027	Poitiers (86)	ISFAC POITIERS	Non éligible 