

BTS Management Commercial Opérationnel

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

GRUPE ALTERNANCE AGEN
PERAN Rozenn
05.53.48.09.87
r.peran@groupe-aternance.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

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Être titulaire d'un Bac ou d'un titre de niveau 4
Entretien individuel et tests d'évaluation Sans frais d'inscription et de scolarité Informations complémentaires : Possibilité de valider ou de garder le bénéfice d'une ou plusieurs unités d'examen ou blocs de compétences, pour tout candidat ayant obtenu une dispense de l'académie, ou un bénéfice de notes à l'occasion d'une session antérieure (validité 5 ans inclus). Une intégration à l'issue de la première année est possible sur examen de votre dossier de candidature auprès de nos campus, après avis du Rectorat si nécessaire, et dans la mesure où une première année a été validée par l'établissement précédent.

Prérequis pédagogiques :

Formation accessible à tout public de diplôme ou titre de niveau IV

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

L'activité du titulaire du BTS MCO s'exerce auprès de la clientèle actuelle et potentielle de l'entreprise. Elle varie en fonction des structures, des missions et des statuts de l'organisation qui l'emploie. Le titulaire du BTS MCO maîtrise les techniques essentielles de management opérationnel, de gestion et d'animation commerciale. Il utilise ses compétences en communication dans son activité courante.

Contenu et modalités d'organisation

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION Savoir communiquer avec efficacité, aussi bien à l'oral qu'à l'écrit est le b.a.-ba des métiers axés sur relation commerciale. Vous développerez votre culture générale et votre esprit de synthèse pour renforcer vos capacités d'expression et d'argumentation. Coefficient 3 / Épreuve écrite de 3h **LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE** Dépasser l'anglais scolaire pour vous accoutumer à la pratique de l'anglais commercial est impératif pour traiter une affaire en face à face ou au téléphone avec des clients ou fournisseurs étrangers, comprendre des documents techniques et vous exprimer efficacement à l'écrit. Coefficient 1,5 / Épreuve écrite de 2h Coefficient 1,5 / Épreuve orale de 20+20 minutes de préparation **CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE** Des connaissances en économie générale, droit et management d'entreprise vous permettront de comprendre les relations entre l'entreprise et son environnement économique et numérique, le contrat-support de l'activité, l'organisation des ressources et le financement, la gestion prévisionnelle des emplois et la motivation... Coefficient 3 / Épreuve écrite de 4h **DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL** Vous aurez à approfondir et à mettre en pratique sur un des deux piliers complémentaires sur lesquels se fonde la démarche commerciale : développer la relation client et la vente conseil. Coefficient 3 / 1 Épreuve orale de 30 minutes **ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE** Vous aurez à approfondir et à mettre en pratique un des deux piliers complémentaires sur lesquels se fonde la démarche commerciale : animer et dynamiser l'offre commerciale. Coefficient 3 / 1 Épreuve orale de 30 minutes **GESTION OPÉRATIONNELLE** Gérer les opérations courantes, prévoir et budgétiser l'activité, analyser les performances réclament des compétences multiples en matière de gestion opérationnelle : cadre juridique, cycle d'exploitation, opérations de règlement, fixation des prix, coûts et marges, trésorerie, compte de résultat, stocks et approvisionnement, gestion des risques, reporting... Coefficient 3 / Épreuve écrite de 3 heures **MANAGEMENT DE**

...

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

Validation(s) Visée(s)

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





Et après ?

Suite de parcours

BAC+3 - BACHELOR - Responsable de Développement Commercial BAC+3 - BACHELOR - Management et Gestion d'Entreprise BAC+3 - BACHELOR - Création Digitale et Communication TITRE PRO - BAC +3 - Responsable d'Etablissement Marchand

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00340032	du 04/09/2023 au 30/06/2025	Pau (64)	GRUPE ALTERNANCE PAU		Non éligible	
00332945	du 04/09/2023 au 30/06/2025	Estillac (47)	GRUPE ALTERNANCE AGEN		Non éligible	

00424613	du 16/09/2024 au 30/06/2026	Estillac (47)	GROUPE ALTERNANCE AGEN	Non éligible	
00424618	du 16/09/2024 au 30/06/2026	Pau (64)	GROUPE ALTERNANCE PAU	Non éligible	
00533715	du 01/09/2025 au 30/06/2027	Estillac (47)	GROUPE ALTERNANCE AGEN	Non éligible	
00533720	du 01/09/2025 au 30/06/2027	Pau (64)	GROUPE ALTERNANCE PAU	Non éligible	
00653815	du 15/09/2026 au 30/06/2028	Pau (64)	GROUPE ALTERNANCE PAU	Non éligible	