

**BTS Management commercial opérationnel (MCO)****Financement**

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

**Organisme responsable et contact**

CEE-SO (INSEEC MSC & MBA-SUP DE PUB)

**MARION Marie-Charlotte**  
03.80.24.94.44  
mcmarion@inseec.com

**Accès à la formation****Publics visés :**

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

**Sélection :**

Dossier  
Entretien

**Niveau d'entrée requis :**

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

**Conditions d'accès :**

----- Avoir obtenu un baccalauréat (BAC général, technologique ou professionnel) ou diplôme de niveau 4, ou en cours d'obtention  
----- Sur dossier / entretien

**Prérequis pédagogiques :**

----- Avoir le goût du challenge ----- Etre à l'écoute des autres ----- Apprécier le contact client ----- Etre à l'aise avec les chiffres ----- Avoir des qualités de gestionnaire

**Contrat de professionnalisation possible ?**

Non

**Objectif de la formation**

Le(la) titulaire du BTS Management commercial opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale (physique et/ou virtuel) permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services. Le(la) titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il(elle) assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

**Contenu et modalités d'organisation**

• Culture générale et expression • 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 • Atelier professionnel • Langue vivante

Commentaires sur la durée hebdomadaire      Parcours personnalisable pour tout apprenant qui en fait la demande (apprenant en situation de handicap ou en difficulté par exemple) et qui fera l'objet d'une adaptation potentielle  
Parcours de formation personnalisable ?      Oui      Type de parcours      Individualisé  
Commentaires sur la parcours personnalisable      -- Durée journalier en centre : 8h -- NB de jours en centre : 2  
----- Durée hebdomadaire en centre : 16h

**Validation(s) Visée(s)**

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

**Et après ?****Suite de parcours**

1. Poursuite d'études en 3ème année de cycle Bachelor ou licence professionnelle en : - Management et commerce (distribution, management et gestion de rayon, grandes surfaces ou management et gestion commerciale notamment), - Marketing, - Banque - Tourisme - E-commerce 2. Insertion professionnelle au poste de : - Conseiller de vente et de services - Vendeur/conseiller (e-commerce) - Chargé de clientèle - Chargé du service client - Manager d'une unité commerciale de proximité

**Calendrier des sessions**

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00348755	du 01/09/2023 au 31/08/2025	Bordeaux (33)	CEE-SO (INSEEC MSC & MBA-SUP DE PUB)		Non éligible	
00413567	du 02/09/2024 au 31/08/2026	Bordeaux (33)	CEE-SO (INSEEC MSC & MBA-SUP DE PUB)		Non éligible	
00651301	du 01/09/2026 au 31/08/2028	Bordeaux (33)	CEE-SO (INSEEC MSC & MBA-SUP DE PUB)		Non éligible	