

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 Salarier(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 commercial • Gestion opérationnelle • Management de l'équipe commerciale • Atelier professionnel • Langue vivante

Commentaires sur la durée hedmomadaire
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		