

FinancementFormation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif**Organisme responsable et contact**IFPC
Myriam FERRIC
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
Entretien**Niveau d'entrée requis :**Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST
(Niveau 5 européen)**Conditions d'accès :**

Admission sur dossier via Parcoursup ou via une procédure d'admission directe. Processus : - Etude du dossier - Entretien - Validation de la candidature - Recherche d'alternance accompagné par un chargé de relations étudiants dédié.

Prérequis pédagogiques :

Être titulaire d'un baccalauréat. Pas d'options ou de cursus de formation spécifiques.

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Intégrer le BTS Management Commercial Opérationnel – Option Sport, 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. La spécialité sport vous permettra d'appréhender les spécificités du marché, des produits et des acteurs de l'industrie sportive. 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, manager 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 tous secteurs : 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, manager de caisses, manager d'une unité commerciale, etc... Le

Contenu et modalités d'organisation

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION Communiquer oralement – S'informer, se documenter – Appréhender un message - Réaliser un message – Appréhender un message ou une situation ANGLAIS Compréhension écrite et orale – Morphologie – Terminologie et prononciation du vocabulaire du domaine technologique de référence – Éléments culturels. CEJM ECONOMIE La coordination des décisions économiques par l'échange : L'échange sur les marchés La création de richesse et la croissance économique : Les finalités de la croissance / La dynamique de la croissance. La répartition des richesses (nationale et mondiale) : Les inégalités de revenus et de patrimoine des ménages / La politique de redistribution 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 - 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 ENTREPRISES Partie 1 : - Entreprendre et diriger - Elaborer une stratégie Partie 2 : - Adapter la structure - Mobiliser les ressources MANAGEMENT DE L'EQUIPE

Commentaires sur la durée hebdomadaire 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 Non Type de parcours Modularisé Non

Commentaires sur la formation 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)

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
00422655	du 01/10/2024 au 30/06/2026	Boucau (64)	IFPC		Non éligible	Contrat app

00463532

du 01/10/2024 au
30/06/2026

Boucau (64)

IFPC

MON
COMPTE
FORMATION

FPC