

FinancementFormation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif**Organisme responsable et contact**BEAU FRENE FORMATION
Frantz BARRALLIE
06.72.27.19.22
frantz.barrallie@bfformation.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
Tests
Entretien**Niveau d'entrée requis :**

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Etre titulaire d'un baccalauréat : STMG, pro commerce, pro vente, ES.

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

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. Il met en oeuvre en permanence les applications et technologies digitales ainsi que les outils de traitement de l'information. Ses activités professionnelles exigent le respect de la législation, des règles d'éthique et de déontologie. Elles s'inscrivent également dans un souci constant de lutte contre toutes les discriminations professionnelles, de préservation de l'environnement et de contribution au développement durable. Le titulaire du brevet de technicien supérieur Management commercial opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Une unité commerciale est un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services. Le titulaire du BTS MCO 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. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en oeuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

Contenu et modalités d'organisation<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34031/>Commentaires sur la durée hebdomadaire
modulable suivant entreprises.

Cycle de l'alternance : 1 semaine en centre / 1 semaine en entreprise,

Parcours de formation personnalisable ?

Oui

Type de parcours

Mixte

Validation(s) Visée(s)**BTS management commercial opérationnel - Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)****Et après ?****Suite de parcours**

Le BTS MCO a pour objectif l'insertion professionnelle. Il est possible de continuer vos études en BAC +3 en intégrant une licence pro du domaine commercial ou intégrer un cycle de 5 ans en école de commerce, de gestion ou commerce international

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00428401	du 02/09/2024 au 10/07/2026	Billère (64)	BEAU FRENE FORMATION		Non éligible	
00428921	du 02/09/2024 au 10/07/2026	Billère (64)	BEAU FRENE FORMATION		Non éligible	
00534642	du 01/09/2025 au 09/07/2027	Billère (64)	BEAU FRENE FORMATION		Non éligible	
00534643	du 01/09/2025 au 09/07/2027	Billère (64)	BEAU FRENE FORMATION		Non éligible	