

Niveau 5 | Sur 2 ans | Apprentissage

## Brevet de Technicien Supérieur Management Commercial Opérationnel (MCO)

Formation disponible sur  
**SALON DE PROVENCE - 13300**



Code RNCP : 38362

Nom du certificateur : Ministère de l'Éducation Nationale et de la jeunesse

Date d'enregistrement de la certification : 07/11/2018

Le titulaire du BTS MCO a pour but de prendre en charge l'animation et la dynamisation de l'organisation des produits/services d'une unité commerciale, en assurant la gestion opérationnelle ainsi que le management d'une équipe commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre une politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

### PRÉREQUIS

*Pour intégrer la formation, il faut...*

- Avoir moins de 30 ans
- Être titulaire d'un Baccalauréat
- Tout profil
- **Permis B recommandé ou en cours d'obtention**

### APTITUDES

*Les qualités nécessaires pour exercer ce métier*

- Être dynamique et polyvalent
- Avoir le sens du relationnel
- Être rigoureux
- Avoir le sens de l'écoute
- Faire preuve d'initiative et d'autonomie

### COMPÉTENCES MÉTIER

*Les tâches que je vais apprendre*

- Développer la relation client
- Animer l'offre commerciale
- Assurer la gestion opérationnelle
- Manager une équipe commerciale

### FINANCEMENT

- **Formation prise en charge par l'OPCO**
- **Salaire payé par l'entreprise**
- **Aides financières possibles** pour le permis de conduire, le logement, l'équipement pédagogique

### MODALITÉS PRATIQUES

*Quand et comment intégrer la formation*

- Pré-inscription sur dossier + entretien de positionnement
- Entrée à date fixe et en fonction des places disponibles et du planning
- Délai d'accès : maximum un mois et en continu pour les candidats ayant déjà débuté la formation dans un autre centre
- Pré-inscription sur dossier + entretien de positionnement
- Inscription définitive à la date de signature du contrat de travail

### ACCESSIBILITÉ



Gare routière et SNCF 10min  
Sortie d'autoroute située à 5 mn

- Accessibilité aux locaux adaptée
- Référente handicap :  
Hélène INGOUF : 06 72 59 99 51  
hingouf@formationmetier.fr

## PLUS D'INFORMATION ? Contact :

| 04 90 53 20 51 | [accueil@polesupstjean.com](mailto:accueil@polesupstjean.com) |

**ÉTUDES | 2 ANS D'ALTERNANCE CFA/ENTREPRISE |**  
16 h en centre de formation réparties 2 jours par semaine + périodes d'évaluations – 1350h de formation sur 2 ans

**CONTENU**

**Méthodes pédagogiques**

- Alternance de cours théoriques et d'exercices pratiques
- Suivi individualisé

**Domaine professionnel**

- Développement de la relation client
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Culture économique, juridique et managériale
- Management de l'équipe commerciale
- Gestion opérationnelle

**Domaine général**

- Anglais
- Culture générale et expression

**MODALITES D'ÉVALUATION**

- Pédagogie active
- Évaluations des compétences conformément au référentiel de l'examen tout au long de la formation. Notes recensées sur des bulletins semestriels.
- Épreuves écrites et orales ponctuelles en fin de formation donnant lieu à l'obtention globale ou partielle du Brevet de Technicien Supérieur
- Possibilité de repasser certains blocs de compétences si échec



Taux de réussite	2021	2022	2023
	100%	80 %	57 %

Taux d'emploi	75 %
Taux de poursuite d'études	25 %

**APRES LA FORMATION | Participation active du CFA au placement des apprentis pour vous aider à préparer votre sortie**

**POURSUIITE DES ETUDES**

- **Licences** en Commerce, Droit, Informatique, Marketing, Gestion (niveau 6)
- **Titres RNCP/Bachelor** toutes spécialités (niveau 6)
- **Concours passerelles** ou tremplins d'entrée des **Ecoles de commerce**

**EMPLOIS POSSIBLES**

- Manageur adjoint
- Conseiller de ventes et de services
- Vendeur conseil e-commerce
- Chargé d'affaires ou de clientèle

**PLUS D'INFORMATION ? Contact :**

| 04 90 53 20 51 | [accueil@polesupstjean.com](mailto:accueil@polesupstjean.com) |