

Prépare au Brevet de Technicien Supérieur Management commercial Opérationnel
Titre certifié de niveau 5, codes NSF 310-312, publié au JO le 07/11/2018 avec date d'échéance au 31/12/2028 délivré
par MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE
RNCP : 38362

Une fois votre diplôme en poche, vous serez capable de gérer une relation client et d'assurer la gestion opérationnelle d'une unité commerciale (un lieu physique ou en ligne) et bien sûr de manager une équipe commerciale.
Dans un contexte d'activités commerciales de plus en plus digitalisées, le BTS MCO vous apprendra à être polyvalent.
En effet, vous serez capable:

- de permettre à un client d'accéder à une offre de produits ou de services
- de prendre en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre
- de gérer votre "unité commerciale"
- de manager une équipe

Objectifs du diplôme à terme

Manager l'unité commerciale

Gérer et animer l'offre de produits et services ainsi que la relation clientèle

Rechercher et analyser les informations nécessaires au bon développement de l'activité commerciale

Mettre en place des actions commerciales en corrélation avec l'attente des clients

Savoir mener une veille concurrentielle

Gérer les ressources humaines

Débouchés

Poursuite d'études en Bac+3 ou certification de niveau 6

Concours d'entrée en écoles de commerce

Entrée dans la vie active :

- Conseiller de vente et de service
- Vendeur conseiller
- Chargé de clientèle
- Manager adjoint
- Manager d'une unité commerciale de proximité

MODALITES

Contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation

Alternance : 2 à 3 jours en formation/2 à 3 jours en entreprise par semaine

Cours de septembre à mai

Formation en présentiel

PREREQUIS

Etre titulaire du Bac ou équivalent

Avoir satisfait à l'étude du dossier et aux tests de sélection

Règlement d'examen

Epreuves	Unité	Coef	Crédits européens	Forme	Durée
Epreuve générale E1 Culture générale et expression	U1	3	17	Ponctuelle écrite	3 heures
Epreuve générale E2 Communication en langue vivante étrangère 1 : Compréhension de l'écrit et expression écrite	U2	1,5	9	Ponctuelle écrite	2 heures
Epreuve générale E3 Communication en langue vivante étrangère 1 : Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction	U3	1,5	9	Ponctuelle orale	20 minutes (1*) 20 minutes
Epreuve générale E4 Culture économique, juridique et managériale	U4	3	17	Ponctuelle écrite	4 heures
Epreuve professionnelle E5 Développement de la relation client et vente conseil	U5	3	17	Ponctuelle Orale	30 minutes
Epreuve professionnelle E6 Animation et dynamisation de l'offre commerciale	U6	3	17	Ponctuelle Orale	30 minutes
Epreuve professionnelle E7 Gestion opérationnelle	U7	3	17	Ponctuelle écrite	3 h
Epreuve professionnelle E8 Management de l'équipe commerciale	U8	3	17	Ponctuelle écrite	2 h 30

PEDAGOGIE

Cours sur vidéoprojecteur
Supports pédagogiques
Exercices
Moyens multimédias
Simulations d'examens
Études de cas
Encadrement des dossiers

ADMISSION

Etude du dossier de candidature

Entretien de motivation

Passage de tests

 **parcoursup**
Entrez dans l'enseignement supérieur



PROGRAMME

Durée de formation
1120 heures
Environ 24 mois

14H à 21H de
cours/semaine
32 semaines de
cours par an

Groupe de 12 à
18 apprenants

MATIERES	HORAIRE ANNUEL 1ère année	HORAIRE ANNUEL 2ème année
CULTURE ET EXPRESSION FRANCAISE	37H	37H
LANGUE VIVANTE 1 - ANGLAIS	56H	56H
CULTURE ECONOMIQUE JURIDIQUE ET MANAGERIALE	74H	74 H
DEVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL	110H	93H
ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE	93H	110H
GESTION OPERATIONNELLE	74 H	74H
MANAGEMENT DE L'EQUIPE COMMERCIALE	74H	74H
EVALUATIONS PEDAGOGIQUES	42H	42H

Publics visés

Personnes désirant se présenter et obtenir le BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

Délais d'accès à la formation

Selon date de rentrée de la section (septembre)

Objectifs de la formation

Préparer les alternants à l'examen du Brevet de Technicien Supérieur MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

Accessibilité

Mise en place de modalités spécifiques (rattrapages de cours, soutien, formation à distance...) et accès pour les publics handicapés.

Évaluations

Évaluations formatives réalisées tout au long de la formation en vue de compléter le livret scolaire académique. Évaluation finale : passage des épreuves du BTS.

Validation/Certification

Remise de l'attestation de formation.

Sous réserve de réussite à l'examen, délivrance du BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL par le ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche -120 ECTS.

Les blocs de compétences acquis (note minimum de 10/20) sont valables 5 ans.

Passerelles (Liens avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations) : Aucune correspondance

531 rue de la péronnière 42320 LA GRAND'CROIX

0477736262

contact@etiic-formation.fr

www.etiic-formation.fr

