



CAMPUS DES MÉTIERS
SAINTE CROIX - SAINT EUVERTE
ORLÉANS

COMMERCE TOURISME

ALTERNANCE



DURÉE
2 ans
1350 heures



ALTERNANCE
20 semaines de
formation par an



CERTIFICATION
Niveau 5 - Bac +2
Brevet de Technicien
Supérieur délivré par
l'Education Nationale
qui s'inscrit dans le
cadre Européen des
diplômes LMD
120 crédits ECTS



PRÉ-REQUIS
Niveau 4 validé
bac général, bac
professionnel en relation
avec le commerce et le
service, Bac STMG



QUALITÉS REQUISES
Goût du challenge,
Dynamisme, Esprit
d'équipe, Polyvalence,
Curiosité, Rigueur



STATISTIQUE
Formation ouverte en sept.
2023

SUIVEZ-NOUS !



BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)

Echéance code
RNCP 34031
au 01.01.24



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former des professionnels capables de :

- Maîtriser les **techniques de management** opérationnel de gestion et d'animation commerciale
- Utiliser ses compétences en **communication**
- Mettre en œuvre les **technologies digitales** ainsi que les **outils de traitement de l'information**
- Prendre la **responsabilité opérationnelle** de tout ou partie d'une unité commerciale
- Prendre en charge la **relation client**, l'**animation** et la **dynamisation de l'offre**.
- Assurer la **gestion opérationnelle** de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- ✓ **Modalités pédagogiques : EN MIXITÉ DE PUBLIC**
Séance en groupe entier ou en demi-groupe ; en présentiel et/ou distanciel
- ✓ **Modalités d'évaluations :**
Examens blancs, Contrôle en Cours de Formation, oraux d'examens, épreuves ponctuelles finales permettant la validation du diplôme
- ✓ **Coût de la formation :**
Prise en charge du coût de la formation par l'OPCO de l'entreprise d'accueil de l'alternant.
Pas de frais d'inscription ni de frais de scolarité pour l'alternant

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

BLOC 1

Développer la relation client et assurer la vente conseil : assurer la veille informationnelle ; réaliser des études commerciales

BLOC 2

Animer et dynamiser l'offre commerciale : élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services ; organiser l'espace commercial ; développer les performances de l'espace commercial ; concevoir et mettre en place la communication commerciale

BLOC 3

Assurer la gestion opérationnelle : gérer les opérations courantes ; prévoir et budgétiser l'activité ; analyser les performances ; manager l'équipe commerciale ; organiser le travail de l'équipe commerciale ; recruter des collaborateurs ; animer l'équipe commerciale ; évaluer les performances de l'équipe commerciale

ACTIVITÉS

Culture générale et expression ; Langue vivante étrangère 1 ; Culture économique, juridique et managériale ; Langue vivante étrangère 2 (facultatif) ; Développement de la relation client et vente Conseil ; Animation et dynamisation de l'offre Commerciale ; Gestion opérationnelle ; Management de l'équipe commerciale

Passerelle, équivalence et bénéficiaire d'unité de formation ou de blocs de compétences : nous contacter pour étude précise du dossier

MÉTIERS VISÉS

Conseiller de vente et de service ; Vendeur/conseiller e-commerce ; Chargé de clientèle ; Marchandiseur ; Manager adjoint ; Manager d'une unité commerciale de proximité

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE

- Licence Professionnelle
- Bachelor Marketing et Communication
- Ecole de commerce

NOTRE PROJET : OSEZ L'EXCELLENCE

- Accompagnement personnalisé
- Plateaux techniques bien équipés adaptés
- Aide à la recherche d'entreprise d'accueil
- Remise d'un guide pratique de l'Apprentissage
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap



MODALITÉS D'INSCRIPTION

ETAPE 1

Je **complète** et **transmets** mon dossier de candidature au CFA ; je saisis mon **vœu sur ParcoursSup**. Dossier de candidature à télécharger sur cfa-scse.fr

ETAPE 2

Le coordinateur de la formation me propose un RDV pour un **entretien de motivation**

ETAPE 3

Ma **candidature** est **acceptée** (sous réserve d'obtention du diplôme requis) :

- je participe (si besoin) aux ateliers de Techniques de Recherche d'Emploi
- **je propose ma candidature aux entreprises**

ETAPE 4

Le CFA prend contact avec mon entreprise et élabore le **contrat d'apprentissage**

CONTACTEZ-NOUS !

Centre de Formation Continue
et par Apprentissage
Sainte Croix - Saint Euverte
www.scse.fr

28 rue de l'Ételon
45000 ORLÉANS
02.38.52.27.09
cfa@scse.fr

