



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 38362
au 31.12.28



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 :**
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

Développement de la relation client et vente conseil : assurer la veille informationnelle ; réaliser des études commerciales ; vendre ; entretenir la relation client

BLOC 2

Animation, dynamisation de 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 ; évaluer l'action commerciale

BLOC 3

Gestion opérationnelle : gérer les opérations courantes ; prévoir et budgétiser l'activité ; analyser les performances

BLOC 4

Management de 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

Passerelle, équivalence et bénéfice 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

Réponse sous 2 mois à l'issue du processus complet de recrutement

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**

Calendrier des candidatures de janvier à août pour la rentrée de septembre

CONTACTEZ-NOUS !

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

9 bvd Saint Euverte
45000 ORLÉANS
02.38.52.27.09
cfa@scse.fr

