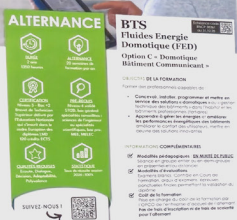




**COMMERCE
TOURISME**



ALTERNANCE



DURÉE
2 ans
1350 heures



ALTERNANCE
2j / 3j



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
Effectif: 11
Session 2026
Taux de réussite 100%

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	<i>Culture générale et expression ; Langue vivante étrangère 1 ; Culture économique, juridique et managériale</i> Passerelle, équivalence et bénéfice d'unité de formation ou de blocs de compétences : nous contacter pour étude précise du dossier

MÉTIER 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 scse.fr/inscriptions

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

