

# BTS MCO

## Management Commercial Opérationnel

### Métiers/missions

- Vendre, conseiller et prescrire des services et/ou des produits
- Animer et dynamiser les offres
- Gérer, entretenir la clientèle
- Assister le manager
- Seconder le chef de rayon
- Gérer la mise en rayon (merchandising)

### Aptitudes Professionnelles préconisées

- Présentation soignée et adaptée à l'image du poste et de la structure
- Sens du contact et du relationnel
- Culture générale
- Organisation et rigueur
- Autonomie et prise d'initiative
- Capacité à travailler en équipe

### Programme

- Culture générale et expression française
- Langue vivante
- CEJM
- Relation client et vente-conseil
- Animation de l'offre
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

### Entreprises

- Toutes entreprises ou associations dédiées à la vente, le conseil et la prescription soit sur le lieu de l'établissement, soit en itinérant, soit de manière digital. (grande distribution, fabricants, commerce, ...)

### Conditions d'admission

- Etre titulaire d'un baccalauréat ou d'un niveau 4
- Sur dossier
- Entretien
- Possibilité d'inscription via Parcoursup

### Alternance :

contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation

- Durée : 1200 à 1350 heures de formation sur 2 ans selon le contrat
- En centre de formation : 2 jours par semaine et 14 semaines complètes
- En entreprise : le reste de la semaine et durant les congès
- Nombre de participants : minimum 8 et maximum 25

### Les examens

- Diplôme EN de niveau 3
- Epreuves orales, écrites et de mise en situation professionnelle

### Pédagogie

- Théorique, pratique, général en situation professionnelle
- Lieu de formation : Ensemble BAUDIMONT - Pôle Sup

### Poursuite des études

- Licence Professionnelle conception et commercialisation de solutions informatiques
- Préparation aux écoles supérieures de commerce

