

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

DIPLÔME NIVEAU 5

| | | | |
|-------|--|---------|--|
| DURÉE | En centre : 12 à 24 mois en fonction du statut du candidat. En entreprise : 350 h | TARIF | Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles selon les critères de prise en charge de chaque OPCO. |
| SITES | Laxou, Nancy, Lunéville, Longwy, Jœuf, Blénod-lès-Pont-à-Mousson | CONTACT | 03 83 85 61 20 - cfa@eesc.fr |
| DATES | Dans le cadre d'une formation diplômante de l'Éducation Nationale : en fonction des dates d'examen définies par le Rectorat. | | |

PRÉREQUIS

Être titulaire d'un diplôme d'un niveau Bac validé.

ACCÈS

Dans le cadre d'une formation diplômante de type Éducation Nationale, l'accès se fait en fonction des dates d'examen définies par le Rectorat.

EFFECTIF

Dans le cadre des dispositifs de formation en alternance, les effectifs se situent entre 12 et 25 participants.

OBJECTIFS

- ▶ Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Il prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation

et la dynamisation de l'offre. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.

PROGRESSION PÉDAGOGIQUE / BLOCS DE COMPÉTENCES

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

Bloc 1

- ▶ Développer la relation client et assurer la vente conseil.

Bloc 2

- ▶ Animer et dynamiser l'offre commerciale.

Bloc 3

- ▶ Assurer la gestion opérationnelle.

Bloc 4

- ▶ Manager l'équipe commerciale.

COMPÉTENCES GÉNÉRALES

Bloc 1

- ▶ Culture Générale et expression

Bloc 2

- ▶ Culture Économique, Juridique et Managériale

Bloc 3

- ▶ Langues Vivantes étrangères.

PLATEAUX TECHNIQUES

- ▶ Un magasin pédagogique ainsi qu'une salle équipée de matériel d'encaissement professionnel per-

mettant l'apprentissage des techniques métiers dans les conditions du réel.

SUITES DE PARCOURS ET DÉBOUCHÉS

- ▶ Après avoir validé ce diplôme de niveau 5, les candidats pourront monter en qualification en poursuivant leur formation en intégrant la filière Négociants afin de poursuivre leurs études ou intégrer le monde professionnel sur un poste de conseiller

de vente et de services, vendeur/conseil, vendeur/conseiller e-commerce, chargé de clientèle, chargé du service client, marchandiseur, manager adjoint, second de rayon, manager d'une unité commerciale de proximité.



PUBLIC

- Cette formation est ouverte à tous les types de publics :
- ▶ Demandeurs d'emploi inscrits à Pôle emploi.
 - ▶ Alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.
 - ▶ Personnes en reconversion et salarié suivi dans le cadre du CEP.
 - ▶ Étudiants.

ADMISSION

- ▶ Organisation de réunions d'informations collectives, présentation du dispositif.
- ▶ Évaluation de la maîtrise des compétences socle via un test de positionnement afin de valider l'entrée dans tout dispositif qualifiant.
- ▶ Analyse du parcours individuel (dernière classe fréquentée, diplômes validés...) suivie d'un entretien de motivation.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES MOBILISÉS

- ▶ La formation s'appuiera sur l'alternance d'apports théoriques, d'analyses de cas, de partages d'expérience et de réflexions collectives. Pédagogie active et participative, jeux de rôles, discussions, mises en situations professionnelles, simulations orales et études de cas pratiques.
- ▶ Organisation des enseignements selon un découpage progressif des connaissances. En fonction du statut du stagiaire, la formation se déroulera à temps plein ou à temps partiel et selon un mode 100 % présentiel, mixte ou à distance.

ENCADREMENT ET ÉQUIPES PÉDAGOGIQUES

- ▶ Nos responsables pédagogiques et formateurs sont des professionnels reconnus dans leur métier, maîtrisant les compétences techniques des métiers visés par nos dispositifs de formation.
- ▶ Nos intervenants sont diplômés de l'enseignement supérieur dans les disciplines générales en capacité de mettre en place un suivi individualisé.
- ▶ Nos formateurs ont suivi des dispositifs de formation de formateurs spécialisés dans les techniques propres à l'insertion socioprofessionnelle.
- ▶ Nos équipes comptent également un référent en charge de la mobilité internationale ainsi qu'un référent handicap.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- ▶ Après le positionnement et/ou l'entretien initial, des évaluations intermédiaires de contrôle d'acquisition des compétences permettront à l'équipe d'évaluer les acquis et de mesurer les progrès de chacun et son degré d'autonomie par rapport aux compétences nouvellement acquises.
- ▶ Le cas échéant, le contrôle en cours de formation (CCF) et/ou les épreuves de certification finales viendront sanctionner le dispositif de formation.