

BTS MCO MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Formation en 2 ans - Diplôme d'État de niveau 5

APPRENTISSAGE | ALTERNANCE | INITIAL

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue du BTS MCO, vous serez en mesure de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale physique ou virtuelle. Au contact direct de la clientèle, vous serez en charge de conduire des projets commerciaux et de dynamiser l'offre (offre produits ou de services). Vous êtes dynamique et persuasif, vous êtes commercial dans l'âme, vous avez du tempérament et aimez travailler en équipe. Homme ou femme de challenge, vous avez envie de vous épanouir en entreprise dans la peau de commercial ou d'un manager. Le BTS MCO est fait pour vous !



PROGRAMME DE LA FORMATION

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

1. Développement de la relation client et vente conseil

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre dans un contexte omnicanal
- Entretenir la relation client

2. Animer et dynamiser l'offre commerciale

- Élaborer et adapter l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial et en développer les performances
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale

3. Gestion opérationnelle

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser les actions
- Analyser les performances

4. Management de l'équipe commerciale

- Organiser le travail de l'équipe
- Recruter et animer l'équipe
- Évaluer les performances de l'équipe

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

Culture Générale d'Expression

S'exprimer à l'écrit et analyser des informations.

Communication en langue vivante étrangère

S'exprimer en anglais à l'oral et à l'écrit dans le cadre d'une mise en situation commerciale.

Culture Economique, Juridique et Managériale

Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée sur des problématiques économiques, juridiques et managériales (exploitation d'une base de données, proposition de solution, diagnostic et analyse).

MISSIONS EN ENTREPRISE

- Développement et suivi de la relation client et vente dans un contexte omnicanal
- Animer et dynamiser l'offre commerciale d'un lieu de vente
- Acquérir les notions de gestion opérationnelle
- Manager une équipe commerciale

DÉBOUCHÉS EN ENTREPRISE

- Conseiller.ère de vente et de services
- Vendeur.euse en conseil physique ou e-commerce
- Chargé.e de clientèle
- Chargé.e du service client
- Manager.euse adjoint.e
- Manager.euse d'une unité commerciale de proximité



LES + DE L'ESCOT

- ✓ Formateurs et intervenants professionnels dans leur domaine d'activité
- ✓ Séminaires et ateliers professionnels
- ✓ Job Dating, Remise des diplômes, Gala de fin d'année...

3 OPTIONS AUX CHOIX

- **LV2** : Une mise à niveau en langue étrangère permettant d'optimiser sa moyenne à l'Examen Officiel.
- **ENTREPRENEURIAT** : Coaché par des professionnels pour apprendre comment créer une entreprise, développer une activité et surtout identifier des idées innovantes.
- **ENGAGEMENT ÉTUDIANT**



FORMATION
BAC+2

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

L'ESCCOT OFFRE LE KIT PRO !

Parck Office en ligne (Word, Excel, Powerpoint, Teams...)

Ordinateur portable : emprunt à l'année pour ceux qui n'en ont pas.

VALIDATION DU DIPLÔME

BTS Management Commercial Opérationnel,
Diplôme d'État Niveau 5 (Bac +2).

MODALITÉS D'ÉVALUATION

2 BTS Blancs sur les deux années permettant de vous préparer à :
l'examen national piloté par le ministère de l'Éducation Nationale en fin de deuxième année de BTS. Centre Officiel d'Examen.

PRÉREQUIS pour suivre la certification

- Titulaire d'un Baccalauréat ou d'une certification professionnelle de niveau 4.
- Candidature validée : Étude du dossier de candidature, tests, entretiens individuels et collectifs.

STATUTS POSSIBLES

- **Alternance** : parcours de formation de 24 mois en alternance, en contrat de professionnalisation ou en apprentissage.
- **Initial** : parcours de formation de 24 mois en initial avec une convention de stage.
- **Parcours mixte** : Possibilité de faire la 1ère année en initial (stage) et de poursuivre en alternance (en contrat de professionnalisation ou en apprentissage pour la 2ème année).

DURÉE & RYTHME de formation

- **Alternance** : 2 jours en centre & 3 jours en entreprise /semaine (lundi -mardi ou jeudi - vendredi).
- **Initial** : 2 à 3 jours de formation par semaine en centre avec des périodes de stage obligatoire.

TARIFS de la formation

- En contrat d'apprentissage et en contrat de professionnalisation, la formation est financée par l'OPCO en fonction de l'entreprise, donc gratuit pour l'apprenant.
- Pour les demandeurs d'emploi : possibilité d'utiliser son CPF et d'avoir un financement par la région Bretagne sous conditions.
- En initial : 3 850euros / an

MÉTHODES MOBILISÉES

- Formation en présentiel
- Un nombre d'heures en E-learning
- Plateforme E-learning: ESCCOT LINK
- Jeux de rôles, cas pratiques, dossiers professionnels
- Séminaires professionnels
- Accès à des mises à niveau

LES CHIFFRES de performance 2023

- Taux de réussite général : 55%
- Taux de satisfaction moyen des candidats sur l'accompagnement de l'ESCCOT : 95%
- Taux de satisfaction moyen des étudiants (accueil et intégration / outils collaboratifs) : 86%

ACCESSIBILITÉ aux personnes handicapées

- Locaux accessibles et places de parking dédiées
- Accompagnement personnalisé (aménagement du poste de travail, des examens, aides financières à l'achat de matériel avec l'Agefiph,...)
- Référent handicap : **M. Ludovic HAPDEY** (l.hapdey@groupe-esccot.fr)

DIPLÔME D'ÉTAT de niveau 5

C'est un diplôme national de l'enseignement supérieur professionnel, délivré par l'État.
Numéro RNCP : RNCP34031

CONTACTS & INSCRIPTION

Groupe ESCCOT

11, rue des Charmilles
35510 CESSON-SÉVIGNÉ

02 99 83 44 83

contact@groupe-esccot.fr

www.groupe-esccot.fr

@groupe_esccot #ESCCOT



Je candidate
en ligne

