



MENER DES ACTIONS POUR ATTIRER LA CLIENTÈLE

Le titulaire du BTS MCO est formé pour prendre **la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante**. Il remplit les missions suivantes : **management de l'équipe, gestion opérationnelle de l'unité commerciale, gestion de la relation client, animation et dynamisation de l'offre**. Il peut être chef de rayon, directeur adjoint de magasin, animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur-conseil, téléconseiller, responsable e-commerce, responsable d'agence, ...

Objectifs

- Développer la relation client et assurer la vente conseil
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Assurer la gestion opérationnelle
- Manager l'équipe commerciale
- Mettre en œuvre en permanence les applications et technologies digitales ainsi que les outils de traitement de l'information

Méthodes pédagogiques

- Pédagogie de l'alternance (séquences construites en lien avec les expériences en entreprise)
- Méthodes actives (études de cas, scénarios)
- Actions pédagogiques interdisciplinaires
- Suivi des activités en entreprise
- Accompagnement personnalisé

Contenu de la formation

MATIÈRES	MODE	DURÉE	COEFFICIENT
Culture générale et expression	Ponctuel - écrit	4 h	3
Anglais	Ponctuel - oral & écrit	2 h	3
Culture économique, juridique et managériale	Ponctuel - écrit	4 h	3
Développement de la relation client et vente conseil	CCF - oral	30 min	3
Animation, dynamisation de l'offre commerciale	CCF - oral	30 min	3
Gestion opérationnelle	Ponctuel - écrit	3 h	3
Management de l'équipe commerciale	CCF - oral & pratique	2 h 30	3

Contrôle des connaissances

L'apprenant s'engage à respecter le rythme de travail et la discipline proposés dans le cadre de l'esprit de l'unité de formation. Durant les deux années, le contrôle de connaissances s'effectue par :

- L'organisation d'évaluations sommatives, de quiz, de QCM, ...
- Le passage de BTS Blancs (épreuves orales et écrites)
- Des préparations à la présentation des activités professionnelles : atelier d'entraînement (soutenance à l'oral)

Durée et rythme

- La formation diplômante débute en septembre et se déroule sur 2 ans
- 2 jours en formation / 3 jours en entreprise
- 1 350 heures de formation en deux ans

Pré-requis

Accessible via Parcoursup :

- Aux candidats titulaires du baccalauréat général, technologique ou professionnel, avec un bon dossier scolaire et une bonne culture générale.
- Aux candidats souhaitant se réorienter après avoir débuté un cursus universitaire.

Frais de formation

Dans le cadre du contrat d'apprentissage, la scolarité est **gratuite et rémunérée**.

Le salaire est exonéré d'impôt (à hauteur du SMIC).

Le coût de la formation est intégralement pris en charge par la branche professionnelle, via l'OPCO.

Conditions d'admission

- Avoir satisfait à l'étude du dossier et à l'entretien de motivation permettant de vérifier les qualités de bases requises.
- L'admission est effective après la signature du contrat assurant la réalisation de la formation.

► **Inscription en ligne**



Après le BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)

Entrée dans la vie professionnelle

Le titulaire du BTS MCO est appelé à exercer principalement des fonctions de **MANAGER** au sein d'une unité commerciale, gérer la **RELATION CLIENTELE** ou l'offre de produits et services, ou encore exploiter l'information vitale à l'activité commerciale.

Poursuite d'études

Il est possible d'intégrer une formation bac+3, de type licence professionnelle à l'université ou Bachelor en école supérieure, dans le domaine du commerce.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Notre formation est accessible à toute personne en situation de handicap, sauf si ce handicap peut représenter un danger pour elle-même ou pour les autres apprentis.

Chaque situation et chaque besoin d'adaptation seront étudiés au cas par cas, par le référent handicap, et la Direction de l'UFA.

Bénéfices de l'apprentissage

- ↳ Familiarisation avec le monde de l'entreprise et **combinaison gagnante "théorie/mise en pratique"**
- ↳ Acquisition d'une maturité et d'une **réelle expérience professionnelle favorisant l'employabilité**
- ↳ Diplôme délivré par **l'Éducation Nationale** et attestation de fin de formation

Les atouts de l'UFA Saint Louis - Saint Bruno

Des formateurs professionnels **qualifiés dans leur domaine d'expertise**

Un **accompagnement pédagogique individualisé**, de la recherche à la signature du contrat puis tout au long de la formation