

BTS MCO

Management Commercial Opérationnel



📍 Lyon Croix-Rousse

En apprentissage

Diplôme de niveau 5

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 prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il est **un acteur clé de la stratégie commerciale** : il participe activement à la vente de produits et services, et contribue à la mise en œuvre d'actions visant à renforcer l'attractivité du point de vente et à fidéliser la clientèle.

Objectifs

À l'issue de la formation, le titulaire du BTS MCO sera en capacité de :

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

Modalités d'évaluation

Durant les deux années de formation, le contrôle de connaissances s'effectue par :

- Des évaluations sommatives, de quiz, de QCM, ...
- Des sessions de BTS Blancs (épreuves orales et écrites)
- Des préparations à la présentation des activités professionnelles, entraînement aux épreuves orales

Contenu de la formation

MATIÈRES	MODE	DURÉE	COEFFICIENT
Culture générale et expression	Ponctuel - écrit	3 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

Profil des apprenants

Le BTS MCO forme des futurs responsables et s'adresse à des candidats avec les qualités suivantes :

- Vous avez **le sens du service client** ;
- Vous faites preuve d'écoute et de disponibilité ;
- Vous savez travailler en équipe et en autonomie ;
- Vous savez **prendre des initiatives** et être **réactif.ve**

Durée et rythme

- La formation se déroule sur 2 ans, de fin août à juin chaque année
- 2 jours en formation / 3 jours en entreprise
- 1 350 heures de formation en deux ans

Méthodes pédagogiques

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

* Contrôle en Cours de Formation, le candidat est évalué sur son lieu de formation
RNCP : 38362 - Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche - enregistré le 11/12/2023

Pré-requis et conditions d'admission

- Avoir entre 15 et 30 ans.
- Être titulaire d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel, avec un bon dossier scolaire et un projet de formation motivé.
- Trouver un employeur dans le cadre du contrat d'apprentissage.

Modalités d'inscription

- Admission sur dossier de candidature et entretien de motivation. Le dossier scolaire sera examiné.
- La décision d'admissibilité est transmise au candidat sous 15 jours maximum.
- L'admission est effective après la signature du contrat assurant la réalisation de la formation.

Parcoursup



Inscription en ligne



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.



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 clientèle et/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, tels que le **Bachelor Marketing & Communication** à SLSB mais aussi d'autres titres professionnels (certifications RNCP) comme Responsable du Développement Commercial.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Notre formation est accessible à toute personne en situation de handicap, sauf lorsque 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**, dans un cadre à taille humaine, fondé sur la confiance réciproque

Notre **campus Sup Alta** offrant un cadre d'études unique, avec des espaces de travail partagés et des salles de classes équipées