



FORMATION EN APPRENTISSAGE

NIVEAU 5 (BAC +2) - DURÉE : 2 ANS

BTS MCO

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL



Le **BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)** vise à former des professionnels capables de gérer et de développer une unité commerciale, de manager une équipe, de piloter l'offre commerciale et d'assurer la relation client.

Le titulaire de ce diplôme a vocation à prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Au terme de la formation, vous serez capable de :

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser et exploiter des études commerciales
- Vendre dans un contexte omnicanal
- Entretenir la relation client
- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Évaluer l'action commerciale
- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances
- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Bloc 1 : Développement de la relation client et vente conseil
- Bloc 2 : Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Bloc 3 : Gestion opérationnelle
- Bloc 4 : Management de l'équipe commerciale
- Culture générale et expression
- Langue Vivante Étrangère 1 : Anglais
- Culture économique, juridique et managériale

ORGANISATION

LIEU

CFA Campus La Croix-Rouge à Brest

DURÉE

1350 heures en formation

2290 heures en entreprise pour un parcours sur 2 ans

La formation n'est pas déclinable par blocs de compétences et se déroule en mixité de parcours et public.

DATES

De septembre N à juin N+2

RYTHME D'ALTERNANCE

15 jours en formation / 15 jours en entreprise

PUBLIC

Toute personne éligible au contrat d'apprentissage (de 16 à 29 ans révolus).

PRÉREQUIS

- Avoir un intérêt pour les domaines du commerce et de la vente
- Être titulaire d'un diplôme de niveau 4
- Disposer d'une appétence pour le conseil client, la mise en avant des produits, l'animation d'une équipe, la valorisation d'un lieu de vente
- Être capable de collaborer et travailler en équipe, disposer de capacités d'organisation et d'autonomie

VALIDATION

- Brevet de Technicien Supérieur Management Commercial Opérationnel, diplôme de niveau 5 délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche, inscrit au RNCP
- Code RNCP : 38362 en date du 01/01/2024
Date d'échéance : 31/12/2028
Code Diplôme : 32031213
- Possibilité de conserver le bénéfice d'une ou plusieurs unités d'examen ou blocs de compétences, pour tout candidat ayant obtenu une dispense de l'académie, ou un bénéfice de notes obtenu lors d'une session antérieure



CONTACT FORMATION

Florian GUILLEMOT
Responsable CFA
Chargé des Filières Apprentissage
02 98 47 81 00
f.guillemot@lacroixrouge.brest.fr

CONTACT HANDICAP

Fabienne JEZEQUEL
jezequelfa@lacroixrouge-brest.fr



2 rue Mirabeau CS62925
29292 BREST CEDEX 2
02 98 47 81 00
contact@lacroixrouge-brest.fr
lacroixrouge-brest.fr

ACCESSIBILITÉ

- Formation accessible aux personnes en situation de handicap.
- Un référent handicap est disponible pour étudier les aménagements nécessaires.

POURSUITE D'ÉTUDES

- Bachelor en commerce, marketing, en management et RH
- Licences professionnelles

MÉTIERS VISÉS

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

TARIFS ET FINANCEMENT

- Formation gratuite pour l'apprenti.
- Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil.
- Rémunération selon la réglementation en vigueur.

INSCRIPTION

- Inscription via la plateforme nationale d'admission Parcoursup pour les candidats éligibles.
- Dossier de candidature : CV, lettre de motivation, dernier diplôme ou relevé de notes d'examen, bulletins, carte d'identité et notification d'aménagement/BOETH.
- Entretien individuel.
- L'inscription définitive est validée par la signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise d'accueil.
- Délai d'accès : ouverture des inscriptions au mois de janvier et inscriptions possibles jusqu'à mi-octobre.

MODALITÉS

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cours en présentiel
- Études de cas et mises en situation professionnelle, application pratiques, mise en œuvre de projet
- Suivi individualisé en cours de formation
- Alternance centre/entreprise : mise en œuvre des savoirs et savoir-faire en entreprise

MODALITÉS TECHNIQUES :

Équipements pédagogiques : salles de formation, atelier auto, parc informatique fixe et mobile, accès internet, plateforme numérique de suivi à distance (Pronote), livret d'apprentissage

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

Avant la formation : étude de la candidature, entretien préalable à l'admission, vérification des missions et activités proposées par l'entreprise

Pendant la formation : évaluation écrites, orales et pratiques selon le référentiel du BTS MCO, contrôle continu en formation, examens blancs, session d'examen du BTS (CCF et épreuves ponctuelles)

Après la formation : enquête de satisfaction, enquête de suivi/insertion professionnelle

MODALITÉS D'ENCADREMENT :

En charge de la formation : équipe de professeurs, de formateurs expérimentés et d'intervenants professionnels.

En charge du suivi : responsable du CFA, directrice de l'enseignement supérieur, responsable pédagogique, formateur référent, référent handicap et maître d'apprentissage.

MODALITÉS DE SUIVI :

- Entretiens individuels de suivi au cours de la formation
- Entretiens tripartites de suivi en entreprise (apprenti-maître d'apprentissage-formateur référent)
- Conseils de classe
- Relevé absence et retard adressé mensuellement aux entreprises