FICHE FORMATION

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL (MCO)

OBJECTIFS

Le titulaire du BTS MCO est un technicien supérieur qui 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. Cette polyvalence s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

Le titulaire du BTS MCO exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel. Il doit savoir communiquer et être dynamique. Il aime le challenge, l'action et la négociation.

CONTENU

Modules professionnels

Développement de la relation client et vente conseil
Animation et dynamisation de l'offre commerciale
Gestion opérationnelle
Management de l'équipe commerciale

Modules généraux

Culture générale et expression
Langue étrangère: Anglais
Culture économique juridique et managériale

EN ALTERNANCE

Oui

DURÉE INDICATIVE

675 heures

PRE REQUIS

le candidat doit avoir validé la 1ère année de BTS

PUBLICS

Apprentis ou jeune de 16 de 30 ans

MODALITES D'ADMISSION

Admission sur dossier

MODALITES PEDAGOGIQUES

Présentiel en groupe : alternance d'apports techniques et de travaux pratiques

VALIDATION

Brevet de technicien supérieur

NIVEAU DE SORTIE

Niveau 5 (BTS ou DUT)

SERVICES VALIDEURS

Ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation

MODALITES D'EVALUATION

Epreuves en cours et /ou fin de formation

TARIF

selon les coûts contrats établis par France compétences

FINANCEMENTS

Contrat d'apprentissage

DELAIS D'ACCES

1 session par 1 an

Contacts

GRETA DE GRENOBLE

Lycée Polyvalent Emmanuel-mounier
Av. Marcelin Berthelot, 38100 Grenoble
Service Apprentissage
Tél : 04 76 33 27 40

Ce document est un résumé et ne revêt aucun caractère contractuel

FICHE FORMATION

POUR ALLER PLUS LOIN

DÉBOUCHÉS/ MÉTIERS/ EMPLOIS

- Chargé de clientèle.
- Responsable de clientèle.
- Conseiller e-commerce.
- Chargé de projet e-commerce.
- Assistant e-commerce.
- Conseiller commercial.
- Attaché commercial.
- Assistant commercial.

Découvrez d'autres débouchés sur...
Orientation Auvergne-Rhône-Alpes

La Région Auvergne-Rhône-Alpes
La Région se mobilise encore + pour le handicap
Formation

Mise à jour le 3 Mai 2023

Ce document est un résumé et ne revêt aucun caractère contractuel