

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL



DURÉE DE
FORMATION

2 ans



NIVEAU
DE SORTIE

BAC +2
RNCP 34031 Niveau 5



PRÉ-REQUIS

// Formation accessible aux candidats titulaires d'un BAC ou d'un diplôme de niveau 4 validé

// Formation accessible aux personnes en situation de handicap sur étude de dossier

Le BTS MCO s'adresse aux personnes qui ont, pour projet professionnel, de travailler dans le commerce et de prendre la responsabilité managériale et opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale, physique ou virtuelle.

Le titulaire du BTS MCO prend en charge de manière globale la relation client ainsi que l'animation ou encore la dynamisation de l'offre.

OBJECTIFS

- Gérer l'unité commerciale physique et/ou virtuelle proposant des produits et/ou des services
- Manager l'équipe commerciale
- Développer la relation client et assurer la vente conseil
- Assurer la gestion opérationnelle et dynamiser l'offre commerciale et les points de vente
- Gérer la digitalisation de l'offre en s'appropriant l'ensemble des canaux de vente

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS & POURSUITES D'ÉTUDES

À L'ISSUE DE LA FORMATION

—
Chef de secteur
Responsable adjoint
d'un point de vente
Responsable de rayon

SECTEURS D'ACTIVITÉ

—
Grande
distribution
Retail
E-commerce

PARCOURS DE FORMATION

—
Bac +3
Manager
Commerce
Retail
Bac +3
Responsable
des Affaires



LES
DE LA FORMATION

2 rythmes de formations possibles : **en initial** (3,5 jours de cours par semaine - 1 300h /2 ans) ou **en alternance**

6 sessions d'entraînement aux épreuves officielles et contrôle continu tout au long du cursus de formation

Une formation assurée par des **professionnels experts** dans leur domaine et issus du secteur du commerce

Des mises en **situation professionnelle concrètes**

Des compétences développées en entreprise grâce aux **stages** ou à **l'alternance**

Formation aux **soft skills**





CONTENU PÉDAGOGIQUE PROGRAMME DE LA FORMATION

→ BLOCS DE COMPÉTENCES PROFESSIONNELS

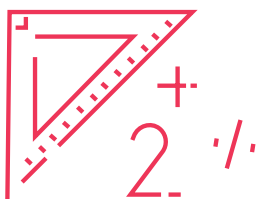
- Développement de la relation client
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

→ ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

- Culture générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale
- Langue vivante étrangère (Anglais)

→ ENSEIGNEMENTS TRANSVERSAUX

- Droit
- Informatique
- Digitalisation



TÉMOIGNAGES

À Carrel, j'aime la qualité d'enseignement des professeurs, c'est très formateur pour la suite de notre parcours.

Manon, BTS 2e année

J'adore cette filière par son côté polyvalent. Elle correspond à des profils mixtes, dynamiques et curieux du commerce.

Romain, BTS 1re année

PÉRIODE DE RENTRÉE début septembre

CLASSES À TAILLE HUMAINE

RYTHME DE FORMATION
EN INITIAL : **14 à 16 semaines de stage + 10 demi-journées en magasin à réaliser au cours des 2 années de formation**

EN ALTERNANCE : **3 jours en entreprise / 2 jours à l'école OU 1 semaine en entreprise / 1 semaine à l'école**

TARIFS

EN INITIAL : **4 800 €/an**

EN ALTERNANCE : **coût de la formation pris en charge par l'entreprise et rémunération selon les barèmes officiels**

+ Frais de dossier : 40€

ADMISSION

	INITIAL	ALTERNANCE
PARCOURSUP		✓
ADMISSION SUR DOSSIER*	✓	✓

* ADMISSION SUR DOSSIER

Étude du dossier
+ test pédagogique
+ entretien de motivation
Dossier traité sous 48h



CARREL

La confiance, ça s'apprend !

Bureau des inscriptions
04 37 28 75 82
inscriptions@carrel.fr