

BTS MCO

Management Commercial Opérationnel

Missions principales :

- Gérer la relation client
- Vendre des produits ou des services
- Conseiller et fidéliser la clientèle
- Animer et dynamiser le point de vente
- Assurer la gestion opérationnelle
- Manager une équipe

Aptitudes Professionnelles préconisées

- Présentation soignée et adaptée à l'image du poste et de la structure
- Sens du contact et du relationnel
- Culture générale
- Organisation et rigueur
- Autonomie et prise d'initiative
- Capacité à travailler en équipe

Programme

- Culture générale et expression française
- Langue vivante
- CEJM
- Relation client et vente-conseil
- Animation de l'offre
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

Entreprises

- Toutes entreprises dédiées à la vente d'un produit ou d'un service aux particuliers ou aux professionnels en magasin ou en ligne (digital)

Conditions d'admission

- Etre titulaire d'un baccalauréat ou d'un niveau 4
- Examen du dossier scolaire
- Entretien individuel
- Possibilité d'inscription via Parcoursup

Les examens

- Diplôme EN de niveau 3
- Epreuves écrites et orales et de mise en situation professionnelle

Alternance :

contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation

- Durée : 1200 à 1350 heures de formation sur 2 ans selon le contrat
- En centre de formation : 2 jours par semaine et 14 semaines complètes
- En entreprise : le reste de la semaine et durant les vacances scolaires
- Lieu de formation : pôle sup de Baudimont

Poursuite des études

- Préparation aux Ecoles Supérieures de Commerce
- Licence Management et Gestion des Organismes
- Licence Gestion des Ressources Humaines
- Licence Commerce, Vente, Marketing
- Licence Digital Business Developer
- Bachelor Info - Com

Nos +

- Une équipe pluridisciplinaire composée de professeurs et de professionnels
- Une participation des formateurs aux jurys officiels
- Un accompagnement individualisé pour la recherche d'entreprise
- Des rencontres avec des entrepreneurs sur le terrain

