CAMPUS DES MÉTIERS
SAINTE CROIX - SAINT EUVERTE
ORLÉANS

COMMERCE TOURISME

ALTERNANCE

DURÉE
2 ans
1350 heures

ALTERNANCE
20 semaines de formation par an

CERTIFICATION
Niveau 5 - Bac +2
Brevet de Technicien Supérieur délivré par l'Education Nationale qui s'inscrit dans le cadre Européen des diplômes LMD
120 crédits ECTS

PRÉ-REQUIS
Niveau 4 validé bac général, bac professionnel en relation avec le commerce et le service, Bac STMG

QUALITÉS REQUISES
Goût du challenge, Dynamisme, Esprit d'équipe, Polyvalence, Curiosité, Rigueur

STATISTIQUE
Formation ouverte en sept. 2023

SUIVEZ-NOUS !

Echéance code RNCP 38362 au 31.12.28

BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former des professionnels capables de :

- Maîtriser les **techniques de management** opérationnel de gestion et d'animation commerciale
- Utiliser ses compétences en **communication**
- Mettre en œuvre les **technologies digitales** ainsi que les **outils de traitement de l'information**
- Prendre la **responsabilité opérationnelle** de tout ou partie d'une unité commerciale
- Prendre en charge la **relation client**, l'**animation** et la **dynamisation de l'offre**.
- Assurer la **gestion opérationnelle** de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- ☑ **Modalités pédagogiques** :
  Séance en groupe entier ou en demi-groupe ; en présentiel et/ou distanciel
- ☑ **Modalités d'évaluations** :
  Examens blancs, Contrôle en Cours de Formation, oraux d'examens, épreuves ponctuelles finales permettant la validation du diplôme
- ☑ **Coût de la formation** :
  Prise en charge du coût de la formation par l'OPCO de l'entreprise d'accueil de l'alternant.
  Pas de frais d'inscription ni de frais de scolarité pour l'alternant

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

BLOC 1 — **Développer la relation client et assurer la vente conseil :** assurer la veille informationnelle ; réaliser des études commerciales

BLOC 2 — **Animer et dynamiser l'offre commerciale :** 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

BLOC 3 — **Assurer la gestion opérationnelle :** gérer les opérations courantes ; prévoir et budgétiser l'activité ; analyser les performances ; manager l'équipe commerciale ; organiser le travail de l'équipe commerciale ; recruter des collaborateurs ; animer l'équipe commerciale ; évaluer les performances de l'équipe commerciale

ACTIVITÉS — *Culture générale et expression ; Langue vivante étrangère 1 ; Culture économique, juridique et managériale ; Langue vivante étrangère 2 (facultatif) ; Développement de la relation client et vente Conseil ; Animation et dynamisation de l'offre Commerciale ; Gestion opérationnelle ; Management de l'équipe commerciale*

Passerelle, équivalence et bénéfice d'unité de formation ou de blocs de compétences : nous contacter pour étude précise du dossier

MÉTIERS VISÉS

Conseiller de vente et de service ; Vendeur/conseiller e-commerce ; Chargé de clientèle ; Marchandiseur ; Manager adjoint ; Manager d'une unité commerciale de proximité

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE

- Licence Professionnelle
- Bachelor Marketing et Communication
- Ecole de commerce

NOTRE PROJET : OSEZ L'EXCELLENCE

- ☑ Accompagnement personnalisé
- ☑ Plateaux techniques bien équipés adaptés
- ☑ Aide à la recherche d'entreprise d'accueil
- ☑ Remise d'un guide pratique de l'Apprentissage
- ☑ Formation accessible aux personnes en situation de handicap

MODALITÉS D'INSCRIPTION

ETAPE 1
Je **complète** et **transmets** mon dossier de candidature au CFA ; je saisis mon **vœu sur ParcoursSup**.
Dossier de candidature à télécharger sur cfa-scse.fr

ETAPE 2
Le coordinateur de la formation me propose un RDV pour un **entretien de motivation**

ETAPE 3
Ma **candidature** est **acceptée** (sous réserve d'obtention du diplôme requis) :
- je participe (si besoin) aux ateliers de Techniques de Recherche d'Emploi
- **je propose ma candidature aux entreprises**

ETAPE 4
Le CFA prend contact avec mon entreprise et élabore le **contrat d'apprentissage**

Calendrier des candidatures de janvier à août pour la rentrée de septembre

CONTACTEZ-NOUS !

Centre de Formation Continue et par Apprentissage
Sainte Croix - Saint Euverte
www.scse.fr

28 rue de l'Etelon
45000 ORLÉANS
02.38.52.27.09
cfa@scse.fr

Lycée des métiers Label 2018 - 2023

Mise à jour : janvier 2024