

BTS MCO

→ Management Commercial Opérationnel

Equipements /

Accès / Accessibilité :

Pour plus d'informations,
www.creefi.fr/grenoble-iser-bordier

Profil(s) Formateur(s) :

Enseignants de
l'Education Nationale et
de l'Université...

Modalités

d'Inscription / Tarifs :

Pour candidater,
c'est Parcours Sup :
www.parcoursup.fr

Tarifs et demande
d'inscription :

www.creefi.fr/grenoble-iser-bordier

Réussite /

Satisfaction : Réussite
au BTS : 80 %

Profil et pré-requis :

Dynamique et persévérant, vous appréciez la communication et les relations humaines. Avec 16 semaines de stage (11 : en 1ère année + 5 : en 2ème année) en immersion complète en entreprise, vous êtes capable de conduire simultanément une formation théorique et des actions pratiques sur le terrain.

Objectifs de la Formation / Aptitudes et compétences :

Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Une unité commerciale est un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services.

Le titulaire de BTS maîtrise les techniques essentielles de management opérationnel, gestion et animation commerciale.

Il utilise ses compétences en communication dans son activité courante.

Il met en œuvre en permanence les applications et les techniques digitales ainsi que les outils de traitement de l'information.

Contenus de la Formation :

Durée :

- 2 années scolaires

4 blocs de compétences pour 1140 heures

- Développement de la relation client et vente conseil (330 heures)
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale (330 heures)
- Gestion opérationnelle (240 heures)
- Management de l'équipe commerciale (240 heures)

Matières générales pour 540 heures

- Culture générale (120 heures)
- Langue vivante (Anglais) (180 heures)
- Culture économique juridique et managériale (240heures)

Options : Uniquement au Lycée ISER-Bordier

- Parcours de professionnalisation à l'étranger (avec stage à l'étranger) (120 heures)
- Possibilité : LV2 (italien, espagnol)

Méthodes mobilisées & Modalités d'évaluation :

Formation permettant d'accéder à un emploi facilement d'une part parce que les programmes ont été élaborés en partenariat avec la profession et sont en constante évolution pour tenir compte des nouvelles compétences attendues, d'autres part parce que ce secteur est pourvoyeur d'emploi et de perspectives d'évolution certaines.

Les emplois à la sortie de la formation sont :

* Vendeur conseil, conseiller e-commerce, second de rayon....

Pour aboutir après expérience à :

* Chef des ventes, manager de rayon, responsable e-commerce, manager de rayon...

Examen final en fin de cycle.

