

RNCP : [34031](#)Référentiel : [lien](#)

Statuts possibles :
Salarié en contrat de professionnalisation
Stagiaire de la formation professionnelle continue

Prérequis et conditions d'accès :

Être déclaré apte physiquement
(visite médicale à l'embauche)
Être titulaire d'un Baccalauréat

Type de diplôme et validation :

Diplôme d'Etat de niveau 5

Financement

- **Gratuit en contrat de professionnalisation**
Sous condition de l'accord de pris en charge par l'opérateur de compétences (OPCO) finançant la formation et après signature d'un contrat de professionnalisation
- **Autre statut nous contacter pour devis**

Accessibilité

- **Ad'AP en cours**
Si une salle est inaccessible, le cours est déplacé dans une salle adaptée
- **Prise en compte des besoins de compensation (référént handicap) Fatna Tahraoui**

Contenu de la formation

Enseignement général :

Culture Générale, Langues Vivantes, Environnement Economique Juridique et Managériale.

Matières professionnelles :

Développement de la relation client, Animation de l'offre commerciale, Gestion, Management de l'équipe commerciale.

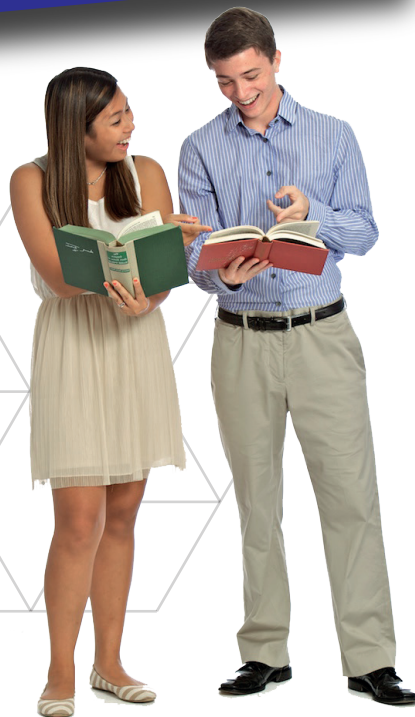
Modalités pédagogiques

Cours théoriques et travaux pratiques en présentiel

- Soutenances orales en présence de professionnels
- Participations à des concours et challenges
- Apprentissage du travail en autonomie
- Plateforme TEAMS

Modalités d'évaluationSuivi en continu au fil de l'année - Examen final
3 semaines de BTS blanc - CCF**Horaires et durée de la formation**

- 1ère année : lundi, mardi et mercredi selon les semaines
- 2ème année : mercredi selon les semaines, jeudi et vendredi
- 8h-12h / 13h15-17h15 - 1365 heures sur 2 ans

**BTS MCO****Management Commercial Opérationnel****Objectifs visés**

La/le titulaire d'un BTS MCO est un(e) professionnel(le) qualifié(e) capable de :

- Manager une équipe commerciale
- Gérer et Développer la relation client
- Animer et Dynamiser une offre commerciale
- Assurer la gestion opérationnelle

Les secteurs d'activité

Elle/il exerce son activité dans les secteurs suivants :

responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale (magasin, supermarché, hypermarché, grande surface spécialisée, société de services, site marchand...).

Qualités requises

- Sens du relationnel
- Dynamisme
- Esprit d'équipe
- Autonomie et sens des initiatives

Débouchés

Conseiller de vente et de services, de e-commerce - Chargé de clientèle - Marchandiseur - Manager d'une unité commerciale de proximité - Chef des ventes, de rayon - Responsable e-commerce, de drive - Manager de rayon(s), de la relation client, unité commerciale - Responsable de secteur, de département...

Modalités et délais d'accès

- Candidatures en ligne sur le site du lycée de mai à août pour une rentrée en septembre. Les candidatures peuvent exceptionnellement être étudiées en dehors de cette période dans la limite des places disponibles (nous contacter)
- Entretien en vue de trouver une entreprise.

Passerelles

BTS, DUT et BUT tertiaires - Ecole de Commerce - Licence - Entrée dans la vie active

Equivalences

Non

Possibilité de valider des blocs de compétences

Adaptation des parcours possibles pour les titulaires de diplômes tertiaires ou candidats ne repassant que certaines unités du diplôme (nous contacter)

Poursuites d'études

- Licence professionnelle
- Ecole de commerce (bachelor)