



BTS MCO

BTS Management Commercial Opérationnel RNCP 34031

Formation en alternance en contrat
d'apprentissage, gratuite et rémunérée

Début de la formation : Septembre 2024

Durée : 2 ans (1^{ère} année en initial et
2^{ème} en apprentissage) – 675 heures

Rythme de l'alternance en 2^{ème} année :
→ 2 j/ semaine en centre de formation
→ 3j/semaine en entreprise

Conditions d'admissibilité :
Etre titulaire d'un Baccalauréat

Période d'inscription : de Février à Mai

Inscription définitive à compter de la
signature du contrat d'apprentissage

Statuts :

→ Contrat d'apprentissage (29 ans
maximum)

→ Période pro A ou CPF pour les salariés

OBJECTIFS

Le titulaire du BTS MCO est un **professionnel du Management et du développement commercial**. On le retrouve au sein des services administratifs et commerciaux des entreprises, des **unités commerciales** et points de vente. Il a pour perspective de **prendre la responsabilité opérationnelle** de tout ou partie d'une unité commerciale lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services.

Il prend en charge **la relation client** dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que **le management de son équipe commerciale**.

COMPÉTENCES VISÉES

Développement de la relation client et vente conseil

Animation et **dynamisation** de l'offre commerciale

Gestion opérationnelle

Management des équipes commerciales

Permettre à un client d'accéder à une offre de produits ou de services

SECTEURS D'ACTIVITE

- ◆ Commerce
- ◆ Banque
- ◆ Assurance
- ◆ Immobilier

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

- ◆ Chef(fe) des ventes / de rayon
- ◆ Manager de rayon/ caisse
- ◆ Manager de la relation client
- ◆ Responsable de drive/ e-commerce
- ◆ Responsable secteur ou département

POURSUITE D'ETUDES

Avec un BTS MCO validé, les diplômés peuvent poursuivre en licence professionnelle du domaine commercial, en licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion) ... pour devenir par exemple agent général d'assurance, attaché commercial, chargé d'affaires, chargé de clientèle.

MODALITÉS DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES

L'acquisition des connaissances et des aptitudes est appréciée par un **Contrôle en cours de formation** (CCF) et des **évaluations finales** en fin de 2^{ème} année, sous forme d'épreuves écrites ou orales. Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences

UNITÉS DE FORMATION

- ◆ Culture Générale
- ◆ Anglais
- ◆ Culture Economique Juridique et Managériale (CEJM)
- ◆ Développement de la relation client et vente conseil
- ◆ Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- ◆ Gestion opérationnelle
- ◆ Management de l'équipe commerciale

Date d'ouverture : 1^{er} Septembre 2021

Résultats
2022 - 2023

Nombre d'apprentis : 8

Taux d'insertion : 50 %

Taux d'interruption en cours de formation : 0 %

Taux de rupture avec poursuite d'étude : 0 %

Taux de réussite examen : 100 %

Taux de poursuite d'étude : 50 %

RÉMUNÉRATION

Salaire minimum brut mensuel d'un salarié en contrat d'apprentissage au 1^{er} Janvier 2024 :

Année d'exécution du contrat	Age de l'apprenti		
	18 à 20 ans	21 à 25 ans	26 ans et +
2024 - 2025			
BTS 2 ^{ème} année	51 % du SMIC	61 % du SMIC	100 % du SMIC
	901.13 €	1077.82 €	1766.92 €



Accessibilité :

L'établissement se situe à 5mn à pied du centre-ville.

Vous êtes en situation de handicap ?

Contactez-nous, nous étudierons les modalités d'accueil

AIDE AUX EMPLOYEURS POUR L'EMBAUCHE D'UN(E) APPRENTI(E)

Une aide exceptionnelle de 6 000 € maximum est accordée aux employeurs qui recrutent des alternants (apprentis et jeunes en contrat de professionnalisation) entre le 1^{er} janvier et le 31 décembre 2024, pour la première année d'exécution du contrat.