



MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

CONTEXTE PROFESSIONNEL

Le titulaire du BTS MCO accède à plusieurs niveaux de responsabilité, en fonction de son expérience, de la taille de l'organisation qui l'emploie et des opportunités professionnelles qui s'offrent à lui. Il peut être amené à créer ou reprendre une unité commerciale en qualité d'entrepreneur.

OBJECTIFS

- ✓ Développement de la relation client et vente conseil
- ✓ Animation et dynamisation de l'offre commerciale.
- ✓ Gestion opérationnelle.
- ✓ Management de l'équipe commerciale.

DUREE DE LA FORMATION- DELAI

Le délai moyen d'accès à la formation se situe entre 1 et 6 mois.
La formation se déroule sur 2 années en alternance.
Début de la formation au mois de septembre.
La durée moyenne par année de formation est de 20 semaines au CFAM et de 27 semaines en entreprise.

TARIFS

Le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO de l'entreprise dans le cadre de l'apprentissage ou de professionnalisation.
Autres situations : nous consulter.

MODALITES DE LA FORMATION

Cette formation est accessible en :

- Contrat d'apprentissage.
- Contrat de professionnalisation.
- Autres : nous consulter.

MODALITES DE VALIDATION

Les épreuves de certification comportent des évaluations en cours de formation et des épreuves ponctuelles.
Ces épreuves sont écrites, orales et pratiques.
La formation en entreprise est prise en compte.

BTS BREVET TECHNICIEN SUPERIEUR

Publié le 11/12/2023

RNCP 38362

Certificateur : ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche

PUBLICS ET CONDITIONS D'ACCES

Prérequis : être titulaire d'un des diplômes suivants :


- Baccalauréat professionnel MCV.
- Baccalauréat technologique.
- Baccalauréat général ou diplôme d'accès aux études universitaires.
- Titre ou diplôme classé dans le répertoire national des certifications professionnelles au niveau 4 par la commission nationale de la certification professionnelle, ou reconnu conjointement par la France et un Etat partenaire.

Sous contrat d'apprentissage jusqu'à 29 ans.

Sous contrat de professionnalisation jusqu'à 25 ans (au-delà de 26 ans pour des demandeurs d'emploi).

Jeunes de 16 à 29 ans pour un contrat d'apprentissage.

Jeunes de 16 à 25 ans révolus pour un contrat de professionnalisation (à partir de 26 ans pour des demandeurs d'emploi).

 Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Se renseigner au CFAM.

Effectif minimum : 8 – Effectif maximum : 16 par classe

LIEU ET DATES

Lieu : La formation se déroule au CFAM.

Dates : Se renseigner auprès du CFAM.

CONTACTS

CMA Formation Artisanat Mulhouse (CFAM)

21, rue Joseph Cugnot
68200 Mulhouse
Accueil : 03 89 33 18 90
cfam@cm-alsace.fr


Secrétariat : Patricia CHARPIOT


03 89 33 18 94
pcharpiot@cm-alsace.fr

Développeurs de l'apprentissage :

developpeurs68@cm-alsace.fr

www.cfaa-mulhouse.fr - www.cm-alsace.fr

 www.facebook.com/cfaa68200

 www.instagram.com/cfaa_mulhouse

Taux de réussite	Taux de satisfaction	Taux d'insertion professionnelle	Taux de poursuite d'études
Nouvelle formation			

PROGRAMME

MODULES PROFESSIONNELS

- Culture économique, juridique et managériale.
- Développement de la relation client et vente conseil.
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale.
- Gestion opérationnelle.
- Management de l'équipe commerciale.
- Entrepreneuriat (facultatif).

Possibilité de valider un, des ou tous les blocs de compétences.

METHODES PEDAGOGIQUES

- Formation théorique effectuée en présentiel et en e-formation.
- Formation pratique en salle et en magasin virtuel.
- Méthodes actives utilisées : travaux de groupes, constitution de dossiers (individuels ou collectifs), exposés, outils ludiques (simulations, jeux de rôle).
- Alternance entreprise / centre de formation.

MODALITE D'EVALUATION

Évaluations en début de formation permettant l'individualisation des parcours de formation.

Évaluations formatives effectuées durant toute la durée de la formation à travers :

- Des examens blancs.
- Des contrôles réguliers (exercices pratiques et théoriques).
- Évaluation et suivi en entreprise.

INTERVENANTS

L'équipe pédagogique est constituée de professeurs diplômés dans les disciplines enseignées et de formateurs professionnels confirmés. La liste des intervenants est disponible en contactant le CFAM.

MODULES GENERAUX

- Culture générale et expression.
- Compréhension de l'écrit et expression écrite.
- Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction.
- Communication en langue vivante étrangère.
- Parcours de professionnalisation à l'étranger (facultatif).

EQUIPEMENTS TECHNIQUES

Moyens mis à disposition des apprenants dédiés à la formation :

- Locaux modernes.
- Matériel et équipement des plateaux techniques, hall commercial.
- Parc informatique : tablettes, PC portables, vidéoprojecteurs interactifs, accès à internet.
- Logiciels professionnels.
- Espace de travail personnel.
- Magasin virtuel.



Crédit photo : Yves Trotzler ©

Conditions générales de vente

