



BTS MCO



NIV.
5

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉ-REQUIS

- Être titulaire d'un bac (niveau 4)
- Signer un contrat d'apprentissage
- Avoir le sens des responsabilités
- Avoir le sens du relationnel
- Avoir l'esprit d'équipe
- Avoir l'esprit d'analyse
- **Accessible aux personnes en situation de handicap** - Nous consulter pour étudier, avec notre référente la faisabilité, selon le handicap
mfr.grandchamp@mfr.asso.fr

- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Évaluer l'action commerciale
- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances
- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale

OBJECTIFS

- Développer la relation client et assurer la vente conseil
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Assurer la gestion opérationnelle
- Manager l'équipe commerciale
- Permettre à un client d'accéder à une offre de produits ou de services
- Gérer votre « unité commerciale »

CONTENU

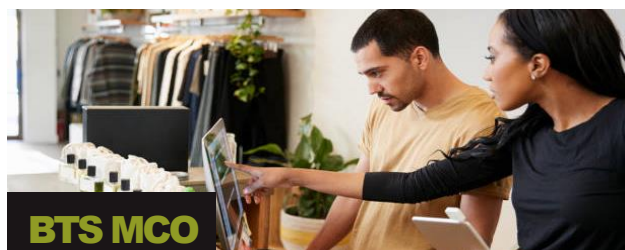
- **Modules généraux** : culture générale et expression, langue vivante 1 (anglais), culture économique, juridique et managériale
- **Modules professionnels** : animation, dynamisation de l'offre commerciale, management de l'équipe commerciale, gestion de la relation commerciale, gestion opérationnelle

COMPÉTENCES VISÉES

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser et exploiter des études commerciales
- Vendre dans un contexte omnicanal
- Entretenir la relation client
- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Alternance entre milieux professionnels et séquences de formation à la MFR
- Pédagogie de l'alternance, pédagogie active, travaux de groupes, travaux pratiques
- Suivi individuel en entreprise
- Passeport à l'étranger de 2 semaines en immersion professionnelle
- Intervention d'organismes extérieurs, visites d'entreprises, domaine pédagogique



BTS MCO



NIV.
V

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

EXAMENS ET CERTIFICATIONS

- BTS MCO
- PIX, PRAP, B2
- SST

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôles en cours de formation (CCF)
- Epreuves terminales

DÉBOUCHÉS & PASSERELLES

- Poursuite d'études : licence, licence professionnelle (commerce, RH, community manager...)
- Vie active : responsable de magasin, responsable de rayon, vendeur conseil, animateur de vente, conseiller clientèle, manager ou manager adjoint dans la grande distribution, e-commerce, magasins spécialisés

SUIVI DE L'ACTION

- Attestation d'entrée en formation
- Convention de formation
- Contrat d'apprentissage
- Emargement des apprentis
- Livret d'apprentissage

ÉVALUATION DE L'ACTION

- Bilan de groupe et/ou individuel chaque fin de session MFR
- Bilan à chaud puis à froid après la formation

MODALITÉS D'ACCÈS

- Positionnement en formation sur dossier (CV et lettre de motivation) et entretien de motivation

ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

DURÉE

- 2 ans en alternance
- 35h/semaine
- 40 semaines à la MFR
- 54 semaines en entreprise
- 10 semaines de congés payés

NOMBRE DE PLACES

25 places maximum (rentrée 2024 + tout au long de l'année)

RESPONSABLE FORMATION

Audrey FRANCHOIS
audrey.franchois@mfr.asso.fr

COÛT ANNUEL 2024-2025

Apprentissage

Demi-pension - de 612€ à 677€
Pension complète - de 721€ à 798€

MFR

CULTIVONS LES RÉUSSITES

Formations par alternance
CFA MFR Beaune-Grandchamp

CFA MFR BEAUNE-GRANDCHAMP
5, rue de la Corvée de Mailly
21200 RUFFEY-LES-BEAUNE
03 80 26 61 44 • mfr.grandchamp@mfr.asso.fr

www.mfr-grandchamp.fr