

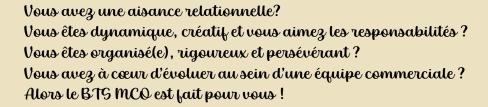


BTS MCO (MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL)

Formation diplômante sur 2 ans par alternance en contrat d'apprentissage.

Formation en alternance rémunérée de 43% à 61% du SMIC.

Heures de formation: 1350h sur 2 ans.



Quelles seront vos missions?

Le titulaire du BTS MCO 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. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

Vous devez ainsi:

- exploiter en permanence les informations commerciales disponibles pour suivre et développer l'activité de l'unité commerciale.
- mener des actions pour attirer, accueillir, vendre les produits et/ou les services répondant aux attentes de votre clientèle et fidéliser.
- veiller à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché.
- assurer l'équilibre d'exploitation et la gestion des ressources humaines de l'unité commerciale.

Pour quels débouchés?

Vous exercerez vos activités essentiellement dans :

- des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés, des entreprises de prestation de services : assurance, banque, immobilier, location, communication, transport, ...
- des unités commerciales d'entreprises de production,
- des entreprises de commerce électronique.

Ces entreprises s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers (grand public) que de professionnels (entreprises, administrations, professions libérales, artisans, ...).



« Pour moi, ce BTG est le passeport qui me garantit de trouver rapidement un emploi!» Inès, 19 ans



« Grâce à ce contrat, je gagne en indépendance tout en suivant une formation qualifiante!» Séverine, 20 ans

L'enseignement et l'examen

Modules	Enseignements	Examens
Modules Activités professionnelles	●U41- Développement de la relation client et vente conseil	● E41- La sous-épreuve repose sur un dossier numérique personnel rédigé et constitué par le candidat (épreuve orale de 30mm (Coef.3)
	◆U42- Animation et dynamisation de l'offre commerciale	●E42- La sous-épreuve repose sur un dossier numérique personnel rédigé et constitué par le candidat (épreuve orale de 30mm (Coef.3)
	U5-Gestion opérationnelle	● E5- Epreuve écrite qui prend appui sur l'étude d'un cas de gestion d'une unité commerciale. Elle peut comporter des questions à choix multiples. Elle propose des situations professionnelles accompagnées de documents (durée 3 heures – Coef.3)
	 U6- Management de l'équipe commerciale 	● E6- Epreuve écrite qui prend appui sur le contexte d'entreprise figurant dans la circulaire nationale d'organisation de l'examen et comporte une série de questions et/ou des problèmes à résoudre (durée 2h30 – Coef.3)
Modules généraux	U1-Culture générale et expression	● E1- Epreuve écrite de 4h (Coef.3)
	●U2- Langue vivante (Anglais)	E2-Epreuve écrite de 2h + Epreuve orale(20mn + 20 mn) (Coef.3)
	 U3- Culture économique, juridique et managériale 	E3- Epreuve écrite de 4h (Coef.3)

Conditions d'admission

- ☐ Etre titulaire d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel.
- Admission définitive après examen du dossier et satisfaction à l'entretien.

Les frais de formation sont totalement pris en charge par l'OPCO de votre futur employeur. Cependant, vous êtes invité(e) à trouver vous-même votre employeur même si nous vous accompagnons dans cette recherche d'emploi.

Pour des renseignements complémentaires, contactez :

AURILLAC FORMATION COM

2 rue Nicéphore Niepce 15000 Aurillac

1 : 04.71.63.72.85 magali.aymar@gmail.com www.aurillacformation.com

facebook.

