



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.

Vous avez une aisance relationnelle?

Vous êtes dynamique, créatif et vous aimez les responsabilités ?

Vous êtes organisée, rigoureux et persévérant ?

Vous avez à cœur d'évoluer au sein d'une équipe commerciale ?

Alors le BTS MCO est fait pour vous !



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 moi, ce BTS est le passeport qui me garantit de trouver rapidement un emploi ! »

Inès, 19 ans

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, ...).



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

Manon, 20 ans

Modules	Enseignements	Examens
Modules Activités professionnelles	<ul style="list-style-type: none"> • U41- Développement de la relation client et vente conseil • U42- Animation et dynamisation de l'offre commerciale • U5- Gestion opérationnelle • U6- Management de l'équipe commerciale 	<ul style="list-style-type: none"> • E41- La sous-épreuve repose sur un dossier numérique personnel rédigé et constitué par le candidat (épreuve orale de 30mn (Coef.3) • E42- La sous-épreuve repose sur un dossier numérique personnel rédigé et constitué par le candidat (épreuve orale de 30mn (Coef.3) • 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) • 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	<ul style="list-style-type: none"> • U1- Culture générale et expression • U2- Langue vivante (Anglais) • U3- Culture économique, juridique et managériale 	<ul style="list-style-type: none"> • E1- Epreuve écrite de 3h00 (Coef.3) • E2- Epreuve écrite de 2h + Epreuve orale (20mn + 20 mn) (Coef.3) • 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

☎ : 04.71.63.72.85

magali.aymar@gmail.com

www.aurillacformation.com

