

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL



ACCÈS FORMATION :

- **Contrat d'apprentissage**

DÉLAI ET MODALITÉ D'ACCÈS :

Date de rentrée : Septembre

Durée : 2 ans

Date d'inscription maximum : Mi-Novembre

Pré requis :

Baccalauréat ou Équivalent d'une formation de niveau IV ou Diplôme d'accès aux études universitaires (DAEU) ou Après validation des études, d'expériences professionnelles ou d'acquis personnels

PROGRAMME DE FORMATION :

- **Volume d'heures en entreprise :** 1814 heures environ
- **Volume d'heures en formation :** 1400 heures environ

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Acquérir toutes les compétences nécessaires pour prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...).
- Savoir exploiter les informations commerciales
- Apprendre à manager une équipe commerciale pour promouvoir et développer les ventes
- Savoir gérer l'offre de produits et de services de l'unité commerciale
- Maîtriser la relation clientèle

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

- Une formation alternée entre l'entreprise et le Centre de Formation
- Suivi pédagogique par l'équipe enseignante et le référent
- Visites en entreprise

MODALITÉ D'EXAMENS :

- Diplôme de l'Éducation Nationale de niveau 5
- En présentiel (selon lieu d'examen)
- **Selon le référentiel d'examen :** Épreuves ponctuelles finales

DÉBOUCHÉS :

Le titulaire du BTS MCO est opérationnel dès sa sortie d'études. Il peut être employé dans des entreprises de toute taille et de toute sorte : entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés, entreprises de production ou de prestations de services (assurance, banque, immobilier, transport, location, communication), sites internet marchands. Il peut être salarié ou indépendant.

Le plus souvent, il débute par un poste d'assistant. Parmi les exemples de métiers de niveau assistant, citons : vendeur/conseil, chargé de clientèle, chargé de service client, marchandiseur, second de rayon, manager d'une unité commerciale de proximité, etc...

Le titulaire de ce BTS est formé pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...). Dans ce cadre, il remplit les missions suivantes : management de l'équipe, gestion opérationnelle de l'unité commerciale, gestion de la relation client, animation et dynamisation de l'offre.



TAUX DE POURSUITE D'ÉTUDES : 44,00%*

TAUX D'INSERTION : 70,00%*

**source inserjeunes*



ACCESSIBILITÉ

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ; pour toute demande spécifique, notre référent handicap est à votre disposition.

LES AVANTAGES DU CAMPUS :

- Un coaching individuel sur le site.
- Des activités et des travaux pluridisciplinaires pour mêler les cursus.
- Bénéficier d'un réseau d'entreprises locales pour s'insérer professionnellement.



Les cours se déroulent au Campus à partir des cours dispensés par le CNED et dans l'entreprise locale qui a signé le contrat d'apprentissage.

NOS CENTRES :

CHALONS

ENSAM - Rue St Dominique
lecampus-chalons@almea-formations.fr

SOISSONS

Bâtiment 13 « Les Décideurs »
24 allée des Nobel
lecampus-soissons@almea-formations.fr

LAON

46 rue de Crécy
lecampus-laon@almea-formations.fr

REIMS

14b allée des Landais
lecampus-reims@almea-formations.fr

CHARLEVILLE-MEZIERES

119 avenue Charles de Gaulle
lecampus-charleville@almea-formations.fr

ROMILLY-SUR-SEINE

17 bis av. du 8 mai
lecampus-romilly@almea-formations.fr

TROYES

10 rue de la Haute Moline 10800 Saint-Julien-les-Villas
lecampus-troyes@almea-formations.fr

SAINT-DIZIER

2bis rue de la Tambourine
lecampus-saintdizier@almea-formations.fr

www.almea-formations.fr

