



BTS MCO

Management Commercial Opérationnel de niveau 5

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38362/>

Date d'enregistrement de la certification : 11/12/2023

• PUBLIC VISÉ

Candidats âgés de 16 à 29 ans révolus.

Sans restriction d'âge dans le cas où le candidat est officiellement reconnu travailleur handicapé ou sportif de haut niveau, ou s'il envisage de créer ou reprendre une entreprise supposant l'obtention du diplôme.

UFA Saint-Pierre Fourmies

• PRÉREQUIS

Diplôme de Niveau 4 quelle que soit la filière suivie. Une expérience dans le domaine du commerce serait un plus.

• MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Sur entretien et dossier. Validation de la candidature sous 1 mois sous réserve des accords de prise en charge ou signature du contrat d'apprentissage. Démarrage de la formation en septembre.

Délais : « La date de début de la formation pratique chez l'employeur ne peut être postérieure de plus de trois mois au début d'exécution du contrat. » (Article L.6222-12 du code du travail)

• OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Le titulaire du brevet de technicien supérieur Management commercial opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Une unité commerciale est un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services.

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.

Le titulaire du BTS MCO exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel.

• PERSPECTIVES POST-FORMATION

Le titulaire du BTS MCO pourra occuper un poste dans divers commerces en tant que conseiller de vente et de services, conseiller vendeur, manager adjoint, second de rayon, ...

Poursuite de parcours possible en titre professionnel de niveau 6 (Responsable en Développement Commercial et Marketing par exemple) ou en licence professionnelle.



ORGANISATION DE LA FORMATION

• MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Apport théorique et pratique – Mise en situation
Alternance : 2 à 3 jours en centre, le reste en entreprise

• MODALITÉS D'ÉVALUATION ET VALILDATION

Diplôme d'enseignement de niveau 5
Examens CCF et examens ponctuels en fin de deuxième année

• NOMBRE DE PARTICIPANTS

Maximum 5

• DURÉE DE LA FORMATION

La formation est délivrée sur 24 mois
1350 heures de formation en centre
Rentrée en septembre

• PROGRAMME

Gestion opérationnelle
Management de l'équipe commerciale
Culture Economique, Juridique et Managériale
Animation et dynamisation de l'offre commerciale
Développement de la relation client et vente conseil
Culture générale et expression
Langue vivante – Anglais

• TARIFS DE LA FORMATION

Coût de la formation : 6 750 euros
Selon le décret du 13 octobre 2023 « fixant les niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage » :
Le tarif de la formation est aligné sur le montant de la prise en charge de l'opérateur de compétences concerné.
Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé.
Tarif de la formation : coût par OPCO et par année de Article L.6211-1 : « **La formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal.** »

Les employeurs du secteur public répondent à l'article L.6227-6 du code du travail : « Les personnes morales mentionnées à l'article L.6227-1 prennent en charge les coûts de la formation de leurs apprentis dans les centres de formation d'apprentis qui les accueillent (...) », à l'exception du secteur public territorial qui bénéficie du décret n° 2020-786 du 26 juin 2020 relatif aux modalités de mise en œuvre de la contribution du Centre national de la fonction publique territoriale au financement des frais de formation des apprentis employés par les collectivités territoriales et les établissements publics en relevant.

• ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Afin de sécuriser le parcours des personnes en situation de handicap, nous mettons en œuvre les moyens d'adapter la prestation.

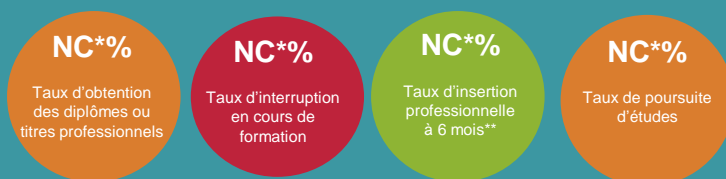
Accès et accueil des personnes en situation handicap.

Locaux : Réglementation ERP – Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite

Référent handicap du CFA Jean Bosco : handicap@cfajeambosco.fr

• TAUX DE LA DERNIÈRE SESSION DE FORMATION

* 1^{ère} session de formation



** dont le taux d'insertion dans le métier visé par le RNCP : NC*%

• VALEUR AJOUTÉE

Salle de pause
Internat à la nuitée
Restauration sur place
Accès au parking de l'établissement
Sécurisation de parcours avec accompagnement, mise en relation entreprises, suivis en entreprise, ...



COORDONNÉES UFA SAINT-PIERRE

10 rue du Général Goutierre FOURMIES
03.27.60.80.40
contact@ufa-ispf.com

EXPERT.E MISE EN RELATION SERVICE
DÉVELOPPEMENT CFA DU SECTEUR :

Isabelle LEROUX



Candidature