



> BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

L'IMSÉ possède l'agrément H+ délivré par la région Auvergne Rhône-Alpes garantissant aux publics en situation de handicap :

- une accessibilité au bâtiment, aux espaces de formation et lieux de vie
- des méthodes pédagogiques adaptées
- un interlocuteur privilégié - référent handicap

Débouchés professionnels visés :

- Conseiller de vente et de services
- Chargé de clientèle
- Manager adjoint
- Manager d'une unité commerciale de proximité
- Second de rayon
- Vendeur/conseil

Le titulaire du BTS MCO peut prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale, lieu physique ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services.

parcoursup
Entrez dans l'enseignement supérieur

> BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL



TARIFS : 9 000 €

Ce tarif inclu les coûts pédagogiques et le 1er équipement.

La formation est gratuite pour le bénéficiaire en apprentissage ou en contrat de professionnalisation.

En apprentissage, le coût de la formation est intégralement pris en charge par la branche professionnelle, via l'OPCO.

Pour la formation adulte, d'autres partenaires financiers existent, contacter un conseiller en évolution professionnelle

Conditions d'accès à la formation Prérequis et public concerné

- Etre titulaire du baccalauréat.
- Signer un contrat d'apprentissage (pour les moins de 30 ans) ou de professionnalisation, d'une durée de deux ans, avec un employeur.
- Entrée permanente

Conditions de réussite

- Assiduité
- Respect des consignes de l'encadrement en entreprise et à l'IMSÉ
- Implication de l'entreprise garantissant une activité adaptée au référentiel de formation prenant en compte les progressions pédagogiques
- Implication de l'apprenant dans les tâches confiées

Objectifs de formation

Le titulaire du B.T.S. Management Commercial Opérationnel sera capable de réaliser les activités relevant des domaines suivants :

- Gestion de la relation client, exploitation des informations commerciales et Vente
- Animation de l'offre de produits et de services
- Gestion des opérations courantes : achats, stocks, coûts, performances, risques...
- Management d'équipe

Le contexte omnicanal et digitalisé lui impose un recours permanent aux outils numériques et influe fortement sur les compétences mises en œuvre.

Modalités pédagogiques

- 1350 heures de formation à l'IMSÉ sur 2 ans
- 2 jours par semaine (lundi et mardi) + 1 mercredi par mois à l'IMSÉ. 8h/jour
- Le reste de la semaine en entreprise
- Cours théoriques et travaux pratique animés par des enseignants et formateurs issus du monde professionnel.
- Effectif minimum 8 / effectif Maximum 17

Programme de la formation

Domaine professionnel

- Développement de la relation client et vente conseil
- Management de l'équipe commerciale
- Gestion opérationnelle
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale

Domaine général

- Culture générale et Expression
- Anglais
- Culture économique, juridique et managériale

Modalités d'évaluation

- Evaluations régulières des compétences acquises pendant la formation
- Examen ponctuel terminal sanctionné par un diplôme national