



BTS

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Formation Post Bac

RNCP
38362

BREVET TECHNICIEN SUPÉRIEUR

Débouchés

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

Conditions d'accès et prérequis

- 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

Qualités requises

- Sens du service
- Dynamisme
- Accueil et écoute
- Polyvalence

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.

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

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.

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





BTS

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Programme de la formation

La formation s'organise en 4 blocs de compétences :

Domaine professionnel

- RNCP38362BC01 - Développement de la relation client et vente conseil
- RNCP38362BC02 - Animation, dynamisation de l'offre commerciale
- RNCP38362BC03 - Gestion opérationnelle
- RNCP38362BC04 - Management de l'équipe commerciale

Domaine général

- Culture générale et Expression
- Anglais

Modalités d'évaluation

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

TARIFS : 9 000 €

Ce tarif inclut 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, contactez un conseiller en évolution professionnelle

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



INSTITUT DES MÉTIERS DE SAINT-ÉTIENNE



1 Rue Auguste Colonna
42100
Saint-Étienne



04 77 59 31 90
communication@im-saintetienne.fr
www.im-saintetienne.fr

SUIVEZ NOTRE ACTUALITÉ



@im_saintetienne



Institut des Métiers de Saint-Étienne



Institut des Métiers de Saint-Étienne