



BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL ENTREPRENEURIAT (BTS MCO)

**CERTIFICATION RNCP 38362
NIVEAU BAC + 2**

Ministère de l'Enseignement Supérieur
et de la Recherche

Plus d'information



acfal.com

CFA ACFAL FORMATION
21 place Tolozan - 69001 Lyon

04 78 84 29 60
acfalformation@acfal.com



BTS Management Commercial Opérationne Entrepreneuriat

DESCRIPTION DES ACTIVITÉS :

Le BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL « entrepreneuriat » forme les futurs acteurs du secteur de la vente et du commerce à devenir responsables d'une unité commerciale. Le titulaire du « BTS MCO » mènera des actions pour accueillir, fidéliser, vendre des produits et des services répondant aux attentes de la clientèle.

Chargé des relations avec les fournisseurs, il veillera à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché. Il assurera l'équilibre d'exploitation et la gestion des ressources humaines de l'unité commerciale qu'il animera.

Grâce à notre module « entrepreneuriat » que nous vous proposons, vous serez à même de mener toutes les actions nécessaires à vos projets de création d'entreprise et de maîtriser tous les rouages de gestion des activités et de développement commercial.



SPÉCIFICITÉS :

Formation en alternance, individualisée.

Accompagnement et coaching dans la recherche d'une entreprise.

Validation d'une certification professionnelle de niveau 5, délivrée par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche (possibilité de validation par blocs de compétences).

Module « Entrepreneuriat » : création d'une entreprise réelle et gestion de son activité.

Intervenants experts métier.



OBJECTIFS :

Acquérir les compétences nécessaires pour obtenir une certification professionnelle de niveau 5 :

Développer la relation client et assurer la vente conseil
RNCP 38362BC01

Animer et dynamiser l'offre commerciale – RNCP 38362BC02

Assurer la gestion opérationnelle – RNCP 38362BC03

Manager l'équipe commerciale – RNCP 38362BC04

Développement culture générale et expression – RNCP 38362BC05

Développement d'une culture économique, juridique et managériale
RNCP 38362BC06



PRÉ-REQUIS :

Être titulaire d'un Baccalauréat ou d'un Titre Professionnel de niveau 4 commerce ou vente

Posséder une première expérience dans le commerce, accepter les contraintes horaires du métier

Avoir le sens du relationnel, le goût pour le travail en équipe et le sens de l'initiative et des responsabilités

CONTENU :

Enseignement général

Culture générale et expression
Culture économique, juridique et managériale
Langue vivante Anglais

Enseignement professionnel

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

Entrepreneuriat

Analyse de marché
Evaluation du potentiel commercial
Gestion prévisionnelle des ressources humaines
Relations de partenariat
Business model
Business plan

VALIDATION DE LA CERTIFICATION :

Examen final en 2ème année : épreuves ponctuelles écrites et orales.

Dossiers d'activités professionnelles à rédiger en cours de formation et à présenter à l'examen.

CERTIFICATION ÉQUIVALENTE :

Titre professionnel Manager d'Unité Marchande, niveau 5, certification délivrée par le Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS / POURSUITE D'ÉTUDES :

Le titulaire du BTS MCO accède à plusieurs niveaux de responsabilité, en fonction de son expérience, de la taille de l'organisation qui l'emploie et des opportunités professionnelles qui s'offrent à lui. Il peut être amené à créer ou reprendre une unité commerciale en qualité d'entrepreneur.

Débouchés : animateur des ventes, assistant chef de rayon, conseiller commercial, chargé de clientèle, chef de secteur, responsable de site, responsable d'agence, manager de rayon, directeur adjoint de magasin, directeur de magasin.

Poursuite d'études : le titulaire du BTS MCO peut poursuivre ses études en Bachelor (ressources humaines, vente commerce, ...), licence d'économie et/ou de gestion, licence professionnelle (commercialisation de produits et de services, management des activités commerciales)... Il peut intégrer des classes préparatoires et rejoindre une École de commerce.

DATES ET DURÉE :

24 mois, rentrée en septembre.

Rythme de l'alternance : 3 jours en entreprise, 2 jours en formation.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

Formation individualisée, alternance d'apports théoriques, de mises en situation et d'études de cas.

Évaluation continue des connaissances et des savoir-faire en centre et en entreprise, examens blancs.

MODALITÉS D'ACCÈS :

Inscription dans le cadre de la procédure d'admission post-bac : PARCOURSUP ou directement avec le CFA.

Accompagnement à la recherche d'entreprise dans le cadre de séances de coaching.

Signature d'un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage dans les délais règlementaires ou d'un stage alterné (convention de stage avec l'entreprise d'accueil).

Entretien individuel sur rendez-vous.

COÛT :

Prise en charge par l'entreprise via son OPCO



À partir de 4500 € / an dans le cadre d'un autofinancement