

Niveau 5 - En 2 ans - Alternance

Brevet de Technicien Supérieur Management Commercial Opérationnel

Code RNCP : 38362



L'activité du titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel s'exerce auprès de la clientèle actuelle et potentielle de l'entreprise.

Elle varie en fonction des structures, des missions et des statuts de l'organisation qui l'emploie. Le titulaire du BTS MCO maîtrise les techniques essentielles de management opérationnel, de gestion et d'animation commerciale.

Il utilise ses compétences en communication dans son activité courante. Il met en œuvre en permanence les applications et technologies digitales ainsi que les outils de traitement de l'information.

Ses activités professionnelles exigent le respect de la législation, des règles d'éthique et de déontologie, de préservation de l'environnement et de contribution au développement durable.

La Formation Présentation

PRÉREQUIS

- Titulaire d'une certification de niveau 4 enregistrée au RNCP (Baccalauréat ou équivalent)

MODALITES D'ACCES



- Candidature sur www.vincentdepaul84.fr ou www.parcoursup.fr
- Étude du dossier de candidature
- Réunion d'information collective
- Entretien individuel (motivation, projet professionnel)
- Délai d'admissibilité de 2 à 4 semaines

ALTERNANCE



- **Alternance** : Contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation
- **Durée de la formation** : 2 ans d'alternance Centre de Formation / Entreprise
- 1350 h de formation en centre, examens inclus
- **2 à 3 jours de formation par semaine** en moyenne

HANDICAP



- Toutes nos formations sont accessibles sans limite d'âge aux personnes en situation de handicap
- Un référent handicap : cfc.respvs@vincentdepaul84.fr

FINANCEMENT



- **Alternance** : prise en charge par l'OPCO
- **Autres dispositifs** (CPF, Projet de transition pro, Pro A...) : nous consulter

MISSIONS ET OBJECTIFS



- Vente conseil
- Suivi de la relation client
- Fidélisation et développement de la clientèle
- Agencement de l'espace commercial
- Organisation de promotions et d'animations commerciales
- Gestion de l'approvisionnement et des stocks
- Management de l'unité commerciale : animation de l'équipe de vente, gestion prévisionnelle, réalisation des plannings ...

Contact :

CENTRE DE FORMATION VINCENT DE PAUL
710 rue de l'Aulanière - ZI Courtine - 84 000 Avignon
04 90 80 66 66 contact.cfc@vincentdepaul84.fr

La Formation Organisation pédagogique



CONTENU DE LA FORMATION

- **Bloc N°1** : Développer la relation client et assurer la Vente-conseil
- **Bloc N°2** : Animer et dynamiser l'offre commerciale
- **Bloc N°3** : Assurer la gestion opérationnelle
- **Bloc N°4** : Manager l'équipe commerciale

Enseignement général

- Développement culture générale et capacités d'expression
- Culture Economique, Juridique et Managériale
- Compréhension d'une langue étrangère - interactions orales et écrites



MODALITES PEDAGOGIQUES

- Présentiel, e-learning
- Parc informatique et logiciels professionnels
- 2 visites annuelles en entreprise du formateur référent

★★★ MODALITES D'EVALUATION

- Présentation et passage de l'examen à l'issue des 2 années de formation
- Le candidat ajourné conserve, à sa demande, et dans la limite de cinq ans à compter de leur obtention, le bénéfice des notes obtenues égales ou supérieures à 10 sur 20

La valeur ajoutée Vincent de Paul Les +

- Centre agréé TOEIC et Certification Voltaire
- Facilités d'accès et parking sécurisé
- Des intervenants experts du domaine du commerce et du management



Dans quelles entreprises ?

- Commerce de gros ou de détail, quel que soit le secteur d'activité
- Grande distribution, alimentaire ou spécialisée
- Unités commerciales s'adressant à des particuliers ou des professionnels

Et après ? Poursuite ou emploi



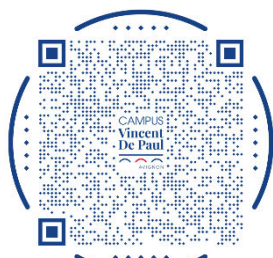
POURSUITE DE FORMATION

- Bachelor :
« Responsable de Projet Marketing et Communication »
« Chargé(e) de Gestion en Ressources Humaines »
- Tout diplôme ou titre de Niveau 6, domaine commercial, du management et de la gestion



PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

- Conseiller de vente / Vendeur
- Chargé de clientèle
- Manager adjoint ou de rayon / Manager d'une unité commerciale
- Responsable e-commerce



CHIFFRES CLES

Taux de réussite

2023
77.5%

2022
78%

2021
91.3%

Contact :

CENTRE DE FORMATION VINCENT DE PAUL
710 rue de l'Aulanière - ZI Courtine - 84 000 Avignon
04 90 80 66 66 contact.cfc@vincentdepaul84.fr