

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

(Ex BTS Management des Unités Commerciales)



Prérequis d'accès à la formation : BAC sans filière particulière, dossier de candidature et entretien individuel.

Modalités d'accès à la formation : Contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, dispositif de reconversion ou promotion par alternance (ex période de professionnalisation), CPF de transition professionnelle (ex Congé Individuel de Formation).

Objectif de la formation : Obtenir le Brevet de Technicien Supérieur en **MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL**.

Un BTS est un diplôme d'État de niveau III délivré par l'Éducation Nationale.

« 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 [...] 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 exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel » *

Dans son entreprise, le titulaire du BTS MCO assure notamment :

- La prise en charge la relation client dans sa globalité
- L'animation et la dynamisation de l'offre
- La gestion opérationnelle de l'unité commerciale
- 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.

Les postes dans lesquels vous pourrez réaliser votre alternance :

Conseiller(ère) de vente et de services – Vendeur(se)/conseil – Vendeur(se)/conseiller(ère) e-commerce – Chargé(e) de clientèle – Chargé(e) du service client – Marchandiseur(se) – Manageur(se) adjoint –etc.

** extrait du référentiel de l'Éducation Nationale*

Durée de la formation : de 18 à 24 mois, 12 mois pour les CPF de transition professionnelle.

Nombre minimum et maximum de stagiaires par session : de 6 à 24.

Programme de la formation : (Minimum 1100 heures, niveau BAC. Autre niveau, nous consulter)

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère 1
- Culture économique, juridique et managériale
- Bloc de compétences 1 : Développer la relation client
- Bloc de compétences 2 : Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Bloc de compétences 3 : Assurer la gestion opérationnelle
- Bloc de compétences 4 : Manager l'équipe commerciale

Lieu de la formation : GPEI - Espace Antibes N°17 - 2208 Route de Grasse - 06600 Antibes.

Modalités pédagogiques : Cours collectifs, formation en présentiel, 2 jours par semaine.

Modalités d'évaluation et organisation de l'examen : L'examen est organisé par le Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse.

Les épreuves se déroulent généralement sur les mois de mai et juin.

Formalisation à l'issue de la formation : Le **Brevet de Technicien Supérieur (BTS)**, diplôme national de l'enseignement supérieur français (niveau III), ainsi qu'une attestation de formation seront délivrés aux candidats reçus.

Statut : -Salarié en contrat de professionnalisation (rémunération de 55% à 100% du SMIC ou SMC)
- Apprenti (rémunération de 43% à 100% du SMIC ou SMC)
-Salarié en reconversion ou promotion par alternance,
-Salarié utilisant le CPF de transition professionnelle.

Aucun coût à la charge de l'étudiant-salarié (sauf fournitures scolaires et livres).

Un ordinateur portable personnel (PC) équipé d'une suite bureautique (tableur, traitement de texte, logiciel de présentation assistée au minimum) est fortement recommandé.

Référent GPEI : Valérie FOURNIER

valerie@gpei.fr

GPEI

Espace Antibes, N°17
2208 Route de Grasse
06600 Antibes
04 92 91 96 70
www.gpei.fr

