



BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

FORMATION GRATUITE ET RÉMUNÉRÉE (EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE)



INSTITUTION
NO REDAME
SAINT FRANÇOIS



CAMPUS

Emplois et secteurs d'activité

Le titulaire du BTS MCO a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.

En début de carrière :

- Second de rayon, chargé de clientèle, conseiller commercial, marchandiseur, télévendeur.

Évolution vers les fonctions de :

- Chef de rayon, directeur de magasin, responsable d'agence, responsable de clientèle, chef de secteur.

En étant titulaire d'un BTS MCO, vous serez capable de travailler dans différents secteurs d'activité :

- Entreprise de la grande distribution ou de distribution spécialisée.
- Entreprise de prestation de services
- Unités commerciales d'entreprise de production.

Objectifs de la formation :

- Préparer un diplôme de niveau 5 : Brevet de Technicien Supérieur
- Assurer la vente et le conseil
- Fidéliser et développer la clientèle
- Agencer l'espace commercial
- Organiser des promotions et des animations commerciales
- Analyser et suivre l'action commerciale
- Gérer des stocks
- Mettre en place du reporting.

Capacités et compétences à acquérir :

- Prendre en charge la relation client dans sa globalité
- Assurer l'animation et la dynamisation de l'offre
- Garantir la gestion opérationnelle de l'unité commerciale
- Manager une équipe commerciale.

Conditions générales :

Formation destinée à des jeunes de 16 à 29 ans révolus, titulaires d'un baccalauréat. Le candidat doit signer un contrat à durée déterminée d'une durée de deux ans, correspondant à la période de formation. L'inscription en Centre de Formation est conditionnée par une embauche préalable. L'apprenti a un statut de salarié : il effectue l'horaire hebdomadaire légal, bénéficie des congés payés et perçoit une rémunération de 43 % à 100 % du SMIC selon son âge et son ancienneté.

Enseignements et modalités d'évaluation :

- Un enseignement général solide en présentiel
- Des missions professionnelles préparatoires en entreprise
- Un accompagnement individualisé
- Possibilité de validation partielle (par bloc de compétences)
- Contrôle continu (cas pratiques, devoirs, exposé, rapports) suivi de l'alternance en entreprise.
- Les modalités d'évaluations s'organisent différemment en fonction des compétences évaluées sous forme ponctuelle écrite, orale ou Contrôle en Cours de Formation (CCF), voir détail dans le tableau ci-après.



Dossier de candidature :

Les dossiers de candidature sont disponibles auprès du secrétariat du Campus NDSF après un entretien avec Guylène ALLAIN, référente du BTS MCO.

Durée et rythme de la formation :

La formation commence fin août et se déroule par séquences alternées sur une semaine : 2 jours en centre de formation (lundi/mardi) et 3 jours en entreprise.

La durée totale est de 1365 heures.

Possibilité d'intégrer la formation jusqu'à 3 mois après le début des cours, sous réserve des places disponibles.

Formation BTS MCO (hebdomadaire)	1 ^{er} année	2 ^e année	Modalités examen
Culture générale et expression	2 h	2 h	Coef. 3 / écrit
Anglais	2 h	2 h	Coef. 3 / écrit + *CCF
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	2 h	3 h	Coef. 3 / *CCF
Culture économique juridique et managériale	3 h	3 h	Coef. 3 / écrit
Développement de la relation client et vente conseil	3 h	2 h	Coef. 3 / *CCF
Gestion opérationnelle	2 h	2 h	Coef. 3 / écrit
Management de l'équipe commerciale	2 h	2 h	Coef. 3 / *CCF

*CCF : Contrôle en Cours de Formation

APRÈS LE BTS MCO

A NDSF :

- > Licence générale Droit Économie Gestion (CNAM) - Mention Gestion parcours CVM Commerce Vente et Marketing

• Université :

- > Licences

• Écoles de Management



Site : ndsf.fr

8 rue Portevin 27000 Evreux

Contacts :

Secrétariat : ufa@ndsf.fr
02 32 33 06 42

Référente MCO :
g.allain@ndsf.fr

Vous êtes en situation de handicap ? Contactez-nous, nous étudierons les modalités d'intégration et de formation.

Inscription obligatoire en parallèle sur le portail unique : www.parcoursup.fr