

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL (MCO)



Objectifs

Préparer les épreuves du BTS Management Commercial Opérationnel.

Contenus

Domaines professionnels : Développer la relation client et assurer la vente conseil Animer et dynamiser l'offre commerciale Assurer la gestion opérationnelle Manager l'équipe commerciale Domaines généraux : Développement culture générale et expression Langue vivante étrangère 1 Développement d'une culture économique, juridique et managériale

Pré-requis

Etre titulaire d'un baccalauréat

Modalités et délais d'accès à la formation

Admission après entretien et positionnement Délais d'accès à la formation : Nous consulter

Public concerné

Tout public, Salariés, Contrat de professionnalisation, Demandeurs d'emploi, Public spécifique

Accessible aux personnes handicapées

Durée

- Nombre d'heures en centre : Selon positionnement entre 750 et 1100 heures
- Nombre d'heures en entreprise : Selon la durée de la formation entre 350 et 420 heures
- Nombre d'heures au total : Selon la durée de la formation entre 1100 et 1520 heures

Dates

Du 01/09/2021 au 30/06/2023 à Yzeure

Méthodes pédagogiques

Cours théoriques, cours pratiques et mises en situation

Modalités d'évaluation

- Évaluation orale et/ou écrite au cours de la formation
- Examens blancs
- Évaluation de la période en entreprise
- Contrôle en cours de formation
- Examen final

Validation

Diplôme de l'Education Nationale niveau 5 : BTS , accessible par le biais de la VAE

Modalité de financement

- Financement individuel
- CPF
- Projet de Transition professionnelle
- Contrat de professionnalisation
- Contrat d'apprentissage
- Contrat de sécurisation professionnelle
- Plan de développement des compétences
- PRO-A
- Financement Région
- Financement Pôle Emploi

Tarif

à partir de 9€15 de l'heure stagiaire
Complément sur le tarif : personnalisable en fonction du statut du candidat

Débouchés et poursuites d'études

Poursuite d'études : Licence professionnelle en Commerce Licence professionnelle Banques, Ressources Humaines, Market Institut Universitaire Professionnalisé... Débouchés Grande distribution – Assistant Chef de rayon – Vendeur – Manager de Rayon – Marchandiseur Banques, assurances – Chargé d'accueil – Conseiller Financier – Chargé de clientèle Commerces et services – Vendeur – Conseiller e-commerce – Responsable Point de vente

Résultat(s)

Taux de réussite : 100% Taux de satisfaction : 100 % Taux d'insertion : 100 %

[Retrouvez-nous sur MonCompteFormation](#)