BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL (MCO)



Commerce - Vente

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 : Culture générale et expression Anglais Culture économique, juridique et managériale

Pré-requis

Etre titulaire d'un niveau 4

Modalités et délais d'accès à la formation

Parcoursup / entretien / tests

Public concerné

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

Accessible aux personnes handicapées

Durée

- Nombre d'heures au total : Entre 750 et 1365 selon positionnementh

Dates

Du 02/09/2027 au 31/07/2028 à Aurillac
Du 02/09/2027 au 31/07/2029 à Aurillac

Méthodes pédagogiques

Présentiel

Modalités d'évaluation

- Examens blancs
- Évaluation de la période en entreprise
- Contrôle en cours de formation
- Examen final

Validation

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 France Travail

Tarif

Prix maximum : 15€/heure.
Tarif donné à titre indicatif, modulable en fonction du projet et du statut du candidat. Pour une réponse sur mesure : nous contacter.

Résultat(s)

2026 : Taux de réussite 100 % - Taux d'insertion 100 % - Taux de satisfaction 97 %

code RNCP ou RS

RNCP38362

Certificateur et date de la certification

Diplôme du Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche - 11-12-2023

Débouchés et poursuites d'études

Poursuite d'études : licence professionnelle du domaine commercial, en licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion), en école supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée.

Débouchés : conseiller de vente et de services, vendeur/conseil, vendeur/conseiller e-commerce, chargé de clientèle, chargé du service client, marchandiseur, manageur adjoint, second de rayon, manageur d'une unité commerciale de proximité.

Information(s) diverse(s)

Accessibilité personnes à mobilité réduite : rampe et ascenseur

Formation réalisée par
GRETA Auvergne

Site de formation
Lycée Monnet Mermoz
10 rue du Docteur Chibret
15000 - Aurillac

Contact
Valérie RUEDA
04 71 45 49 50
greta-auvergne.agence15@ac-clermont.fr

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

RÉSEAU greta AUVERGNE