# BTS MANAGEMENT COMMERCIAL **OPERATIONNEL** (MCO)



## Objectifs

Préparer les épreuves du BTS Management Commercial Opérationnel.

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 02/09/2025 au 31/07/2027 à Aurillac Du 02/09/2025 au 31/07/2026 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 individuelCPF
- 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)

2025 : Taux de réussite 86 % - Taux d'insertion 100 % - Taux de satisfaction 100 %

## code RNCP ou RS

**RNCP 38362** 

## Certificateur et date de la certification

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

## 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 ent, marchandiseur, manageur adjoint, second de rayon, manageur d'une unité commerciale de proximité.

Contact Intormationis diversels Valérie RUEDA 04 71 45 49 50 greta-auvergne.agence15@ac-clerr

essibilité **REPLE L'IQUE**réduite : rampe FRANCAISE Liherté

Égalité

Fraternité

RÉSEAU **AUVERGNE** 

Formation réalisée par GRETA Auvergne