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

Entretien, positionnement. Entrée en formation sur l'année scolaire.

Public concerné

Tout public, Salariés, Contrat de professionnalisation

Accessible aux personnes handicapées

Durée

- Nombre d'heures en centre : Maximum 1350 hh
- Nombre d'heures en entreprise : 1940 hh
- Nombre d'heures au total : Maximum 3290 hh

Méthodes pédagogiques

Formation en alternance, cours théorique, étude de cas

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

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)

Taux de réussite 90% (2022) Taux de satisfaction 87% (2022)

code RNCP ou RS

RNCP 38362

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.

Retrouvez-nous sur MonCompteFormation

Formation réalisée par
GRETA Auvergne

Site de formation
Lycée Sidoine Apollinaire
20 bis rue Jean Richepin
63000 - Clermont-Ferrand

Contact
Nabila SAMIR
04 44 44 95 95
greta-auvergne@ac-clermont.fr

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

RÉSEAU greta AUVERGNE