

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 Anglais Développement d'une culture économique, juridique et managériale

Pré-requis

Etre titulaire d'un baccalauréat

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

Dates

Du 04/09/2023 au 27/06/2025 à Clermont-Ferrand

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 Pôle Emploi

Tarif

9,15€/h en centre
Complément sur le tarif : personnalisable en fonction du statut du candidat

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, manager adjoint, second de rayon, manager d'une unité commerciale de proximité.

Formation réalisée par
GRETA Auvergne

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

Contact
Nabila SAMIR
04 73 26 35 06
greta-auvergne@ac-clermont.fr

Recherchez-nous sur [MonCompteFormation](#)


**REPUBLIQUE
FRANÇAISE**
*Liberté
Égalité
Fraternité*

RÉSEAU
greta
AUVERGNE