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

Admission après entretien et positionnement Délais d'accés 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 heuresh
- Nombre d'heures en entreprise : Selon la durée de la formation entre 350 et 420 heuresh
- Nombre d'heures au total : Selon la durée de la formation entre 1100 et 1520 heures h

Méthodes pédagogiques

Cours théoriques, cours pratiques et mises en sitation

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)

Pas de taux récent disponible

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.

Formation réalisée par
GRETA Auvergne

Site de formation
GRETA Auvergne Agence 03
39 Place Jules Ferry
03400 - Yzeure

Contact
Véronique GROULIER
04 70 46 99 00
veronique.groulier@ac-clermont.fr

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

RÉSEAU greta AUVERGNE