# BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL (MCO)

Accueil - Secrétariat

## 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, 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 73 26 35 06
greta-auvergne@ac-clermont.fr

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

RÉSEAU greta AUVERGNE