

BTS MCO

MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

Le titre BTS MCO de niveau 5 est enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP), par décision d'enregistrement de France compétences en date du 01/01/2024 jusqu'au 31/12/2028, sous le numéro **RNCP 38362. Code NSF-310;312**

Le **BTS MCO Management Commercial Opérationnel** forme les futurs responsables de rayon dans le secteur de la grande distribution, des adjoints au responsable de magasin ou directeurs de petites unités.

Développement des ventes, management des équipes gestion financière et des stocks : ce métier requiert la maîtrise des systèmes d'information et de la communication commerciale.

COMPÉTENCES MÉTIERS DÉVELOPPÉES :

- Conduite de projets
- Management de l'unité commerciale
- Gestion de la relation client
- Animation de l'offre, produits et services
- Exploitation de l'information liée à l'activité

PERSPECTIVES ET DÉBOUCHÉS :

- Manager de rayon
- Chef des ventes
- Responsable d'agence
- Responsable de clientèle

VALIDATION DE LA CERTIFICATION :

- Brevet de Technicien Supérieur
- Diplôme de l'Education Nationale à l'issue de la seconde année délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la recherche

PUBLIC :

- Titulaire d'un Baccalauréat (général ou professionnel)
- ou niveau équivalent (enseignement de niveau 4- France Compétences)

NOS PARTENAIRES :



NOTRE ENGAGEMENT

Soutenir l'entrepreneuriat et l'employabilité des talents en développant leurs compétences techniques et relationnelles pour qu'ils s'inscrivent dans la durée.



RENTREE :
Septembre



RYTHME :
2 jours en cours
3 jours en entreprise



DUREE :
1350 heures sur 2 ans



STATUT :
contrat d'apprentissage ou professionnalisation.



ADMISSION :
sur dossier, tests et entretien de motivation et de positionnement

PROGRAMME

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Culture générale : écrit, coefficient 3
- Langue étrangère orale : coefficient 1,5
- Langue étrangère écrite : écrit, coefficient 1,5

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- Développement Relation Client & Vente (DRCV) (RNCP38362BC01) : oral, coefficient 3
- Animation & Développement de l'Offre Commerciale (ADOC) (RNCP38362BC02) : oral, coefficient 3
- Gestion Opérationnelle (RNCP38362BC03) : coefficient 3
- Management de l'équipe commerciale (RNCP38362BC04) : coefficient 3
- Culture Economique Juridique & Managériale (CEJM) : coefficient 3

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cours en présentiel et distanciel (blended learning)
- Mise en situations professionnelles
- Business Games
- Etudes de cas
- Semaine de création d'entreprise
- Jeux de rôle, battle, débats Vidéos



NOS CENTRES DE FORMATION :

CAMPUS ANTONY

01 42 37 12 34
101 Rue de la Fontaine Grelot Antony 92160

CAMPUS ORLEANS

02 38 42 76 67
7 Rue Jean-Baptiste Corot, 45100 Orléans

SKALE HANDICAP

handicap@skale-france.com



COÛT DE LA FORMATION : 6 750 € /an

(Salarié, en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, votre formation est prise en charge par l'OPCO de votre branche professionnelle à confirmer selon votre statut)

COÛT DE LA FORMATION EN INITIAL : 4 800 € /an

TAUX D'OBTENTION DU DIPLÔME 2022

63% Antony
79% Orléans

LA CULTURE DES TALENTS

DEVENEZ L'ACTEUR DE VOTRE APPRENTISSAGE

REJOIGNEZ SKALE DÈS LA RENTRÉE PROCHAINE !