



BTS MCO - Management Commercial Opérationnel

Présentation

Le BTS Management Commercial Opérationnel – BTS MCO vous forme pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...)

Le programme du BTS MCO est complet et professionnalisant, permettant une véritable insertion professionnelle. Après un BTS MCO, il est possible de se lancer directement dans le monde du travail.

Cette formation a remplacé le BTS Management des unités commerciales à la rentrée 2019

Pré-requis

Les évaluations se font sur dossier à remplir sur cette page de note site : www.estya.com/fr/admission, répondez au questionnaire et déposez les documents demandés (CV, Lettre de Motivation, 2 derniers relevés de notes et dernier diplôme).

Les objectifs

- Concevoir, s'adapter et mettre en place la communication commerciale
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs et animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale
- Respecter les contraintes de la langue écrite

Méthodes mobilisées

- Cours théoriques
- Conférences avec des marques et des professionnels
- Mise en situation professionnelle
- Travaux dirigés
- Étude de cas

Modalités d'évaluation

- Évaluation de l'acquisition des compétences en contrôle continu
- Examen blanc
- Épreuves ponctuelles
- Examen Final



Métiers & Débouchés

Dès l'obtention du BTS :

- . Conseiller de vente et de services
- . Vendeur/conseil
- . Chargé de clientèle
- . Second de rayon
- . Manager d'une unité commerciale

Avec expérience :

- . Chef des ventes
- . Chef de rayon
- . Responsable e-commerce
- . Responsable de drive
- . Responsable adjoint
- . Manager de rayon(s)
- . Manager de la relation client
- . Responsable de secteur, de département

» Poursuite d'études

- . **Bachelor - RCM - Digital Marketing (Niveau 6 BAC+3)**
- . **Mastère européen - MCI - Management en Commerce International (Niveau 7 - BAC+5)**
- . **Mastère européen - MSE - Management et Stratégie d'Entreprise (Niveau 7 - BAC+5)**

Durée et rythme

Durée : 24 mois / 1350 heures de formation

Formation initiale

- . 2 jours en formation par semaine
- . 16 semaines de stage en entreprise.

Alternance

- . 2 jours en formation et 3 jours en entreprise

Modalités d'inscription

- . Adresser un dossier de candidature
- . Admission après étude du dossier et entretien de motivation
- . Début de formation : septembre 2021

Modalités pédagogiques

AIDE À LA RECHERCHE D'ENTREPRISE

- . Ateliers et techniques de recherche d'emploi
- . Coaching individuel
- . Mise en relation avec les partenaires de l'école
- . Forum de recrutement et partage des opportunités de carrière

EQUIPE PÉDAGOGIQUE

- . Corps professoral composé d'enseignants et de professionnels qui forment un lien indispensable entre les exigences des entreprises et les objectifs pédagogiques imposés par cette formation.

APPRENTISSAGE HYBRIDE

- . Nous optons pour le blended-learning pour assurer toutes nos formations en présentiel et à distance via Teams

Modalités techniques

- . Ordinateurs portables (sous Windows 7 ou 10)
- . Les logiciels appropriés
- . Accès à Outlook 365
- . La connexion Internet et à notre serveur
- . Les supports papiers
- . Les supports numérisés et centralisés sur un Drive

Tarifs

Alternance :

- . Prise en charge par les OPCO sous réserve de la signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- . Formation rémunérée pour l'apprenant
- . Rémunération selon âge et niveau de formation

Initial :

4 500 € TTC /an payable en 10 fois sans frais.

Modalités d'examen

Modalités d'examen - Épreuves	COFEE	DURÉE	FORME
E1 - Culture générale et expression	3	4H	Ecrite
E2 - Communication en langue vivante	3	2h40	Ecrite et orale
E3 - Culture économique, juridique et managériale	3	4H	Ecrite
E4 - Développement de la relation client et vente conseil	6	1H	Orale
E4 ₂ - Animation et dynamisation de l'offre commerciale	3	30min	Orale
E5 - Gestion opérationnelle	3	3H	Ecrite
E6 - Management de l'équipe commerciale	3	2H30	Ecrite

Programme

BTS MCO - Management Commercial Opérationnel (ex-BTS MUC)
(120 crédits ECTS) - Diplôme d'Etat délivré par le ministère de
l'enseignement supérieur et de la recherche

Modules de formation	Unité	Première année		Seconde Année	
		Crédits ECTS	Volume horaire	Crédits ECTS	Volume horaire
E1 Culture générale et expression	U1	4	48	4	48
E2 Communication en langue vivante étrangère	U2	7	72	7	72
E21 Compréhension de l'écrit et expression écrite	U21				
E22 Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction	U22				
E3 Culture économique, juridique et managériale	U3	9	96	9	96
E4 Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale	U4				
E41 Développement de la relation client et vente conseil	U41	12	144	10	123
E42 Animation, dynamisation de l'offre commerciale	U42	10	123	12	144
E5 Gestion opérationnelle	U5	9	96	9	96
E6 Management de l'équipe commerciale	U6	9	96	9	96
Totaux		60	675	60	675
Stage en entreprise			8 semaines	8 semaines	

(Source: https://www.sup.adc.education.fr/btslst/referentiel/BTS_Management_commercial_operationnel.pdf)

Handicap

Les méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation sont adaptables aux publics en situation de handicap. Nous contacter sur handi@estya.com pour plus d'informations.

Nous contacter



(+33) 1 88 88 00 50



admission@estya.com



www.estya.com



15 RUE DU LOUVRE 75001 PARIS