

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

+ d'infos :

Le BTS MCO a pour objectif de former des professionnels capables de gérer une unité commerciale. Les étudiants acquièrent des compétences polyvalentes en vente, en management, en gestion, en animation d'équipe, et en communication.

L'objectif est de former des collaborateurs aptes à contribuer au développement commercial d'une entreprise.

VOTRE PROFIL

- Vous êtes titulaire d'un Baccalauréat général, STMG, Bac Pro GA ou titre de niveau 4. (*Prérequis obligatoire*).
- Vous aimez la relation clients.
- Vous maîtrisez les logiciels bureautiques.
- Vous êtes organisé(e).
- Vous êtes un(e) bon(e) communicant(e).

NOUS REJOINDRE, C'EST SIMPLE !

Un premier entretien aura lieu sur rendez-vous auprès du responsable pédagogique de la formation souhaitée pour :

- Clarifier ensemble votre projet professionnel.
- Valider les prérequis de la formation.
- Effectuer un test de positionnement.
- Vous réorienter vers une autre formation si nécessaire.

PAS D'ENTREPRISE ? PAS DE PROBLÈME !

- Soutien dans la création de votre CV et lettres de motivation.
- Conseils adaptés à votre recherche d'entreprise.
- Accompagnement pour la recherche d'un employeur si besoin grâce à notre réseau d'entreprises.

LES + SUP'IPGV :

- La suite Office 365 vous sera offerte.
- Des cours en petits effectifs pour un enseignement de qualité.
- Un responsable pédagogique dédié à votre réussite.
- Un ordinateur peut vous être prêté au besoin.

DURÉE

1350 h sur 2 ans.

LIEUX

Arles, Vitrolles, La Garde.

RYTHME ALTERNANCE

- 2 jours en cours.
- 3 jours en entreprise.

MODE DE FINANCEMENT

- Contrat d'apprentissage.
- Contrat de professionnalisation.

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

Retrouvez l'intégralité des informations concernant cette formation sur

www.supipgv.fr





+ d'infos sur le BTS
MCO

Fiche RNCP n° 38362, enregistrée le 11 décembre 2023

LE PROGRAMME

Enseignements professionnels :

- Développer la relation client et assurer la vente conseil.
- Animer et dynamiser l'offre commerciale.
- Gestion opérationnelle.
- Management de l'équipe commerciale.

Enseignements généraux :

- Culture générale et expression.
- Langue Vivante Étrangère :
 - Compréhension de l'écrit et expression écrite.
 - Production orale en continu et interaction.
- Culture économique, juridique et managériale.

SUITE DE VOTRE PARCOURS

- Poursuites dans notre Bachelor Marketing (RNCP, Bac +3).
- Poursuites dans notre Bachelor Marketing digital RNCP, Bac +3).
- Poursuite dans notre Bachelor Merchandising et Management Commercial (RNCP Bac +3).

DÉBOUCHÉS

- Conseiller de vente et de services vendeur/conseil e-commerce.
- Chargé de clientèle.
- Manageur adjoint.
- Marchandiseur.
- Second de rayon.
- Chef des ventes.
- Responsable de drive.
- Responsable e-commerce.

APRÈS VOS ÉTUDES

- Après leur cursus, les élèves en alternance à SUP'IPGV trouvent un emploi dans leur domaine d'étude en - de 3 mois !
- Dans la plupart des cas, les étudiants restent dans l'entreprise qui les a employés en alternance.



Arles

04 90 99 47 00
arles@supipgv.fr

Vitrolles

04 42 41 88 10
vitrolles@supipgv.fr

La Garde

04 94 35 08 64
lagarde@supipgv.fr