

Désignation de la formation Durée / Dates / Lieu(x)	Financement(s) :
<p><b>Diplôme de niveau 5 européen (= IV français = Baccalauréat)</b></p> <p><b>La formation compte 1350 heures en CFA sur 2 ans</b></p> <p><b>Les dates et lieu(x) de formation :</b> Du 09 Septembre 2024 au 26 Juin 2026 (planning prévisionnel) à Vannes CFA Angèle Mérici</p>	<p>Le prix de vente est de 7000€.</p> <p>L'apprenti est exonéré des frais de scolarité. Le financement de la formation est pris en charge par l'entreprise.</p>

Objectifs de la formation
<p><b>Les objectifs de la formation :</b></p> <p>Le titulaire du brevet de technicien supérieur Management commercial opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Il doit être capable de prendre en charge :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>La responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale<sup>1</sup>,</b></li> <li>• <b>La relation client dans sa globalité</b></li> <li>• <b>L'animation et dynamisation de l'offre</b></li> <li>• <b>La gestion opérationnelle de l'unité commerciale</b></li> <li>• <b>Le management de son équipe</b></li> </ul> <p><b>Le titulaire du BTS MCO exerce les activités relevant des domaines suivants :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Développement de la relation client et vente conseil,</b></li> <li>• <b>Animation et dynamisation de l'offre commerciale,</b></li> <li>• <b>Gestion opérationnelle,</b></li> <li>• <b>Management de l'équipe commerciale.</b></li> </ul> <p>Leur mise en œuvre peut varier selon la nature, la taille et les modalités de fonctionnement des organisations concernées, le type et la complexité des produits ou des services commercialisés</p> <p><small>1 : Une unité commerciale est un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services</small></p>

Pré-requis nécessaires pour participer à la formation
<p>Sélection des candidats sur dossier : Admission sur dossier et entretien Admission définitive à la signature d'un contrat en alternance</p> <p>Le BTS Management Commercial Opérationnel est ouvert :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aux bacheliers titulaires d'un Baccalauréat Professionnel (MCV), Technologique (STMG) ou Général ;</li> <li>• Aux titulaires d'un titre ou diplôme équivalent (<i>conformément aux textes réglementant les conditions d'accès aux BTS</i>).</li> </ul>

Par ailleurs, le candidat doit

- Être intéressé par la relation client, l'animation commerciale et par la mise en œuvre de la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.
- Disposer de capacité d'analyse et de synthèse
- Être autonome dans le travail et savoir prendre des initiatives
- S'exprimer et communiquer correctement à l'écrit et à l'oral pour s'inscrire dans un travail en équipe

### Public concerné par la formation

- 15 à 20 stagiaires
- Tout public dont personne à mobilité réduite

### Modalités d'accès à la formation

- Cf. procédure d'admission (disponible sur le site internet [www.ndlm56.bzh](http://www.ndlm56.bzh))

### Programme détaillé de la formation

Elle est organisée sur deux années en alternance

Elle comprend :

- 4 unités de formation générale :
  - Culture générale ;
  - Culture économique, juridique et managériale ;
  - Anglais ;
  - Espagnol.
- 4 unités de formation professionnelle :
  - Développement de la relation client et vente conseil ;
  - Animation et dynamisation de l'offre commerciale ;
  - Gestion opérationnelle ;
  - Management de l'équipe commerciale.

### Délai d'accès (durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation)

- 8 mois

### Moyens pédagogiques et techniques

- Les stagiaires bénéficient du pack office 365 et d'un accès au Wi-fi de l'établissement ;
- Un accompagnement individualisé

### Moyens d'encadrement

- Un(e) coordinateur pédagogique ;
- Un(e) assistante administrative ;
- Un chargé de la relation entreprise ;
- Médiatrice ;
- Une équipe d'enseignants/intervenants qualifiés.

### Modalités de suivi et d'évaluation

Les stagiaires bénéficient pendant leur formation d'un accompagnement personnalisé et individualisé :

- Projet professionnel individualisé ;
- Des bilans individuels seront réalisés au cours de la formation ;
- La validation des acquis se fait au travers d'évaluations,  
Une attestation de fin de formation sera également délivrée.

#### Validation de la formation

- Le référentiel de formation présente le règlement d'examen suivant :  
9 épreuves terminales organisées par l'académie :
- **E1 Culture générale et expression (Ecrit 4h00)**
- **E2 Communication en langue vivante étrangère\* (Ecrit 2h00, Oral 20 minutes)**
- **E3 Culture économique, juridique et managériale (Ecrit 4h00)**
- **E4 Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale (2 oraux de 30 minutes)**
- **E5 Gestion opérationnelle (Ecrit 3h00)**
- **E6 Management de l'équipe commerciale (Ecrit 2h30)**
- **EF1 Communication en Langue vivante \*\* (Oral 20 minutes)**

\* Anglais

\*\* Espagnol

#### Contact

Pour tout renseignement ou pour une demande d'inscription, vous pouvez contacter le secrétariat au 02/56/63/30/81 ou par mail à [contact.cfa@esnd.bzh](mailto:contact.cfa@esnd.bzh)

Référent handicap :  
[referent.handicap@esnd.bzh](mailto:referent.handicap@esnd.bzh)

#### Accessibilité

(conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap)

- Bâtiment accessible aux PMR
- Places de stationnement réservées
- Modalités d'accueil et d'accompagnement adaptées sur demande expresse des candidats en fonction de leur besoin.