



MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL



OBJECTIFS

Le BTS MCO permet aux étudiants d'obtenir toutes les compétences nécessaires pour gérer la relation clientèle et manager une équipe.

Cette formation a pour objectif d'apprendre à gérer et développer une unité commerciale (agence commerciale, boutique, supermarché ou un site internet marchand).

Le titulaire du BTS MCO sera capable de mettre en place des stratégies commerciales et marketing afin d'animer et dynamiser l'offre.



EXEMPLES DE MÉTIERS

- Chef de rayon
- Directeur adjoint de magasin
- Animateur des ventes ou chef des ventes
- Responsable d'agence
- Responsable e-commerce
- Chargé de clientèle
- etc.



FORMATION

1ère année : 20 semaines de formation / 2ème année : 18,5 semaines à 35h / semaine
1350 h de formation sur 2 ans

Rythme : 1 semaine en entreprise / 1 semaine en centre de formation

PROGRAMME DE LA FORMATION

UNITÉS DE FORMATION GÉNÉRALE

UNITÉS DE FORMATION PROFESSIONNELLE

Culture générale et d'expression	Développement de la relation client et vente conseil
Culture économique, juridique et managériale	Animation et dynamisation de l'offre commerciale
Anglais	Gestion opérationnelle
Espagnol	Management de l'équipe commerciale
	Entrepreneuriat



PROFIL

Titulaire d'un :

- Bac STMG (Sciences et Technologies du Management et de la Gestion)
- Bac pro MCV (Métiers du Commerce et de la Vente)
- Bac Général



POURSUITE D'ÉTUDES

-Exemples :

- Licence professionnelle du domaine commercial
- Licence 3 en économie-gestion ou en sciences de gestion
- Ecole supérieure de commerce ou de gestion



RECRUTEMENT

20 places disponibles en apprentissage

Admission :

- via Parcoursup
- hors Parcoursup sur dossier et entretien de motivation
 - > Pré-inscriptions en ligne sur notre site web www.esnd.bzh et sur Parcoursup

Nous vous accompagnons dans la recherche d'entreprises et avons déjà sélectionné plusieurs partenaires.

CFA ANGÈLE MERICI

71 rue de Metz - 56000 VANNES
T. : 02 56 63 30 81 / contact.cfa@esnd.bzh
www.esnd.bzh

