

Désignation de la formation Durée / Dates / Lieu(x)	Financement(s) :
Diplôme de niveau 5 européen (= IV français = Baccalauréat) La formation compte 1350 heures en CFA sur 2 ans Les dates et lieu(x) de formation : Du 03 Septembre 2026 au 30 Juin 2028 (planning prévisionnel) à Vannes CFA Angèle Mérici	Le prix de vente est de 7000€. L'apprenti est exonéré des frais de scolarité. Le financement de la formation est pris en charge par l'entreprise.

Objectifs de la formation
Les objectifs de la formation : 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 : • La responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale¹, • La relation client dans sa globalité • L'animation et dynamisation de l'offre • La gestion opérationnelle de l'unité commerciale • Le management de son équipe Le titulaire du BTS MCO exerce les activités relevant des domaines suivants : • Développement de la relation client et vente conseil, • Animation et dynamisation de l'offre commerciale, • Gestion opérationnelle, • Management de l'équipe commerciale. 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 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

Pré-requis nécessaires pour participer à la formation
Sélection des candidats sur dossier : Admission sur dossier et entretien Admission définitive à la signature d'un contrat en alternance Le BTS Management Commercial Opérationnel est ouvert : • Aux bacheliers titulaires d'un Baccalauréat Professionnel (MCV), Technologique (STMG) ou Général ; • Aux titulaires d'un titre ou diplôme équivalent (<i>conformément aux textes réglementant les conditions d'accès aux BTS</i>).

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.esnd.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)

- A partir du 02/01/2026

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

Référent handicap :
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.