

BTS Management Commercial Opérationnel- ISCIO en 2 ans

Type de contrat

Contrat d'apprentissage

Durée de la formation

24 mois
1350 heures

Formation délivrée par



► Objectifs

Le BTS MCO est un nouveau BTS construit sur la base du BTS MUC. L'objectif de ce BTS est de préparer les apprentis à prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale physique ou virtuelle.

► Accès au diplôme

Etre passionné par le commerce et titulaire de l'un des diplômes suivants :

- Bac Général avec l'Option Sciences Economiques et Sociales
- Bac STMG
- Bac Pro Commerce ou Vente

Admission : sur dossier et entretien.

Dépôt de candidature : à partir de mi-janvier.

Tous les candidats doivent obligatoirement déposer leur candidature sur le site <https://www.parcoursup.fr>

► Rythme d'alternance

2 jours en formation / 3 jours en entreprise

Rentrée : septembre

► Contacts

Responsable pédagogique : Stéphanie SELLERIN - stephanie@iscio.com Tél. : 01 69 86 90 41

Contact administratif : Julie PAGES – julie@iscio.com – Tél. : 01 69 86 90 41

Contact CFA EVE : PONCEAU Astrid - a.ponceau@cfa-eve.fr - Tél : 01 60 79 54 03 /

Programme de la formation

E1- Culture Générale et Expression : Epreuve Ecrite de 4h - Coefficient 3

90h

Appréhender et réaliser un message écrit :

- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés.

Communiquer oralement :

- S'adapter à la situation
- Organiser un message oral

E2- Expression et Communication en Langue Anglaise : Epreuve Ecrite de 2h - Coefficient 1.5 - Epreuve Orale de 20 min - Coefficient 1.5

90h

L'épreuve a pour but d'évaluer au niveau B2 les compétences langagières suivantes :

- Compréhension de document écrits,
- Production écrite,
- Compréhension de l'oral,
- Production et interaction orales

E3- Culture Economique, Juridique et Managériale - Epreuve Ecrite de 4h - Coefficient 3

230h

Les six thèmes étudiés sont :

- **L'intégration de l'entreprise dans son environnement** (les agents économiques et leurs rôles, le rôle du marché et son fonctionnement, la concurrence et les relations de coopération, le rôle des banques et marché financier, la formation et le contenu d'un contrat...)
- **La régulation de l'activité économique** (le rôle de l'état, l'existence de déséquilibre, les politiques économiques et conjoncturelles, le rôle du droit dans la régulation, le droit de la concurrence, le droit de la propriété industrielle...)
- **L'organisation de l'activité de l'entreprise** (Les facteurs de production, les gains de productivité, la chaine de valeur, les choix et les formes des structures juridiques, responsabilité civile et pénale, compte de résultat et bilan de l'entreprise...)
- **L'impact du numérique sur la vie de l'entreprise** (La place de marché, les externalités des réseaux, le rôle du CNIL, protection des actifs immatériels, protection des personnes, preuve électronique, contrat de vente et de prestations numériques...)
- **Les mutations de travail** (L'offre et la demande de travail, les déséquilibres du marché de travail et la politique de l'emploi, les différentes sources du droit du travail, le dispositif de gestion prévisionnelles, les conditions de travail...)
- **Les choix stratégiques de l'entreprise** (Diagnostic externe et l'analyse de l'environnement, le diagnostic interne et les ressours stratégiques de l'entreprise, les modalités de croissance des entreprises...)

Les matières professionnelles sont regroupées en 4 blocs de compétences qui sont :

- Bloc 1 - Développer la relation client et assurer la vente conseil
- Bloc 2 - Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Bloc 3 - Assurer la gestion opérationnelle
- Bloc 4 - Manager l'équipe commerciale

E4- Développement de la Relation Client et Vente Conseil et Animation, Dynamisation de l'Offre Commerciale - Deux Oraux de 30 min - Coefficient 6

450h

L'apprenti devra réaliser des comptes-rendus des situations professionnelles (vécues ou observées) en rédigeant des fiches d'activités.

E41 - Bloc 1 - Développement de la Relation Client et Vente Conseil

Rédaction de fiches d'activités regroupant les compétences suivantes :

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser et exploiter des études commerciales
- Vendre dans un contexte omnicanal
- Entretenir la relation client

E42 - Bloc 2 - Animation, Dynamisation de l'Offre Commerciale

Rédaction de fiches d'activités regroupant les compétences suivantes :

- Elaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services,
- Organiser l'espace commercial,
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale.

E5 - Bloc 3 - Gestion Opérationnelle - Epreuve Ecrite de 3h - Coefficient 3

270h

L'épreuve prend appui sur l'étude d'un cas de gestion d'une unité commerciale.

Les compétences interrogées seront :

- La gestion des opérations courantes,
- Prévoir et budgétiser l'activité,
- Analyser les performances.

E6 - Bloc 4 - Management de l'Equipe Commerciale - Epreuve Ecrite de 2h30 - Coefficient 3

220h

L'épreuve prend appui sur contexte d'entreprise diffusé dans la circulaire nationale d'organisation de l'examen dont l'apprenti a donc connaissance. Le sujet d'examen comprend une série de question et/ou problèmes à résoudre.

Les compétences interrogées seront :

- Organiser le travail de l'équipe commerciale,
- Recruter des collaborateurs,
- Animer l'équipe commerciale,
- Evaluer les performances de l'équipe commerciale.

Public concerné (Contrat d'apprentissage)

Pour le contrat d'apprentissage

- Avoir moins de 30 ans à la date de début du contrat,
- et être de nationalité française, ressortissant de l'UE, ou étranger en situation régulière de séjour et de travail.

▶ Qui peut accueillir un jeune en contrat d'apprentissage ?

- **Toute personne physique ou morale de droit privé, assujettie ou non à la taxe d'apprentissage** : les entreprises, les sociétés civiles, les groupements d'intérêt économique, les associations...
- **Toute personne morale de droit public dont le personnel ne relève pas du droit privé** : l'État, les collectivités territoriales, les établissements publics...

Marche à suivre

1. Candidater via le site du CFA, www.cfa-eve.fr ou directement auprès des écoles/ universités partenaires concernées.
 2. Rechercher activement une structure d'accueil et répondre aux offres de nos partenaires.
 3. L'inscription n'est définitive qu'à la signature du contrat d'apprentissage.
-