

Management Commercial Opérationnel



Durée de
la formation



1350 H sur 24 mois

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 , option Sciences économiques et sociales
- Bac STMG
- Bac professionnel 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 : octobre.

Lieu de formation

ISCIO
3 Rue du Lycée
91400 ORSAY

PROGRAMME

E1 - Culture Générale et Expression

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

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

- Compréhension de document écrits,
- Production écrite,
- Compréhension de l'oral

E3 - Culture Economique, Juridique et Managériale (6 thèmes étudiés)

- 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 marchés financiers, 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 productivité, la chaîne 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 du travail (L'offre et la demande de travail, les déséquilibres du marché du travail et la politique de l'emploi, les différentes sources du droit du travail, le dispositif de gestion prévisionnelle, les conditions de

travail...)

- Les choix stratégiques de l'entreprise (Diagnostic externe et l'analyse de l'environnement, le diagnostic interne et les ressources stratégiques de l'entreprise, les modalités de croissance des entreprises...)

Les matières professionnelles sont regroupées au sein des 4 blocs de compétences suivants :

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

- 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

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

L'épreuve prend appui sur le 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 questions 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.

ISCIO - Contact : Stéphanie SELLERIN - Tél. 01 69 86 90 41 - stephanie@iscio.com

48, cours Blaise Pascal - 91025 EVRY Cedex
Tél. : 01 60 79 54 00 - Fax : 01 60 79 28 66
cfa@cfa-eve.fr - www.cfa-eve.fr



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 Télécharger le dossier de candidature sur le site du CFA www.cfa-eve.fr, de l'université ou de l'école, et le déposer dans les délais auprès du secrétariat pédagogique.
- ➔ 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.