



CAMPUS LA FAVORITE

GROUPE D'ENSEIGNEMENT
CATHOLIQUE LYONNAIS

RNCP : 38362

Nom du certificateur : Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

Date d'enregistrement de la certification : 11/12/2023

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL



Le titulaire de ce BTS est formé pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, agence commerciale, site internet marchand). Dans ce cadre, il remplit les missions suivantes : management de l'équipe, gestion de la relation client, gestion opérationnelle de l'unité commerciale, animation et dynamisation de l'offre. Grâce à l'apprentissage, il pourra suivre une formation en étant rémunéré, apprendre un métier, acquérir de l'expérience et favoriser son intégration dans le monde professionnel.



FORMATION

Développer la relation client et assurer la vente conseil

- ▶ Assurer la veille informationnelle
- ▶ Réaliser des études commerciales
- ▶ Vendre
- ▶ Entretenir la relation client

Animer et dynamiser l'offre commerciale

- ▶ Élaborer 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
- ▶ Évaluer l'action commerciale

Assurer la gestion opérationnelle

- ▶ Gérer les opérations courantes
- ▶ Prévoir et budgéter l'activité
- ▶ Analyser les performances

Manager l'équipe commerciale

- ▶ Organiser le travail de l'équipe commerciale
- ▶ Recruter des collaborateurs
- ▶ Animer l'équipe commerciale
- ▶ Évaluer les performances de l'équipe commerciale

MÉTIERS

En fonction de la taille de l'organisation qui l'emploie et des opportunités professionnelles qui s'offrent à lui, le titulaire du BTS MCO peut être amené à créer ou reprendre une unité commerciale. Dès l'obtention du BTS :

- ▶ Conseiller·ère de vente et de services
- ▶ Vendeur·se/conseil/conseiller e-commerce
- ▶ Chargé·e de clientèle/Chargé·e du service client
- ▶ Second·e de rayon
- ▶ Manager adjoint
- ▶ Manager d'une unité commerciale de proximité

PROFIL DE L'ÉLÈVE

Vous êtes âgé·e de **16 à 29 ans révolus**.

Vous êtes au moins titulaire d'un **BAC** (général, professionnel ou technologique) ou d'un **DAEU** (diplôme d'accès aux études universitaires).

Pour intégrer un BTS MCO, il convient d'apprécier **le contact avec les clients** : la relation établie avec les clients est la base du métier. Vous avez **l'esprit d'équipe**, vous êtes **dynamique, organisé·e** et vous avez **le sens des responsabilités** ? Alors le BTS MCO répondra à vos attentes.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap et/ou titulaires d'une RQTH. Pour en savoir plus sur le site <https://www.campus-la-favorite.org>

POURSUITE D'ÉTUDES

Le BTS MCO permet une insertion professionnelle rapide et réussie mais il peut être envisagé une poursuite d'études en intégrant plusieurs cursus :

- ▶ **Licence professionnelle** en grande distribution, e-commerce, marketing
- ▶ **Certifications RNCP de Niveau 6 BAC+3** pour obtenir le niveau responsable
- ▶ **Bachelor** possibilité en apprentissage
- ▶ **Écoles de commerce**



CONTACT

Pour la voie scolaire
sup-chassagnes@la-favorite.org

Pour l'apprentissage
apprentissage-leschassagnes@la-favorite.org

CAMPUS LA FAVORITE SITE DES CHASSAGNES

13 chemin des Chassagnes
69600 Oullins-Pierre-Bénite

ACCÈS TCL + PARKING ÉTUDIANT GRATUIT



Arrêt : Bas des Chassagnes



Arrêt :
Gare d'Oullins



Arrêt :
Clos des Chassagnes

www.campus-la-favorite.org

L'ÉVALUATION PENDANT LA FORMATION

L'évaluation est un mix entre du contrôle continu (CCF*) et des épreuves ponctuelles : 2 BTS blancs sont organisés sur les 2 ans de formation.

ÉPREUVES	COEF.	FORME	DURÉE
E1 – Culture générale et expression	3	Ponctuelle écrite	3 h
E2 – Communication en langue vivante étrangère	3	Ponctuelle écrite CCF*	2 h -
E21 – Compréhension de l'écrit et expression écrite	1,5		
E22 – Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction	1,5		
E3 – Culture économique, juridique et managériale	3	Ponctuelle écrite	4 h
E4 – Développement de la relation client et vente conseil et animation, dynamisation de l'offre commerciale	6	CCF CCF	- -
E41 – Développement de la relation client et vente conseil	3		
E42 – Animation, dynamisation de l'offre commerciale	3		
E5 – Gestion Opérationnelle	3	Ponctuelle écrite	3 h
E6 – Management de l'équipe commerciale	3	CCF	-

EN APPRENTISSAGE

3 jours EN ENTREPRISE et 2 jours en formation : 1 350 h de formation sur 2 ans

0 € FORMATION GRATUITE car financée par les OPCO (Organisme financeur)

525 FORCE D'UN RÉSEAU d'établissements RenaSup

83 % TAUX DE RÉUSSITE

EN VOIE SCOLAIRE

2 200 € par an COÛT DE LA FORMATION

15 semaines DE STAGE EN ENTREPRISE sur les 2 ans

MODALITÉS D'INSCRIPTION (DE JANVIER À JUIN)

Saisie des vœux via le portail national www.parcoursup.fr puis étude du dossier et entretien individuel.

Date de réponse à la demande : Jusqu'en septembre.

Modalités de candidature disponibles sur le site www.campus-la-favorite.org

En savoir plus sur la voie scolaire



En savoir plus sur l'apprentissage

