



BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL (BTS MCO)

VERS QUELS MÉTIERS ?

- Conseiller de vente et de services
- Vendeur conseiller e-commerce
- Chargé de clientèle
- Manager adjoint
- Manager d'une unité commerciale

PRÉ-REQUIS, CONDITIONS D'ACCÈS

- Être titulaire d'un Baccalauréat (professionnel, technologique ou général)
- Avec ou sans connaissances commerciales
- Admission après étude du dossier scolaire et entretien de motivation

EXAMEN

- Modalités d'évaluation : épreuves ponctuelles
- N°RNCP : 34031

POURSUITES D'ÉTUDES

- Licence professionnelle en 1 an :
 - Gestion et transaction immobilière
 - Banque
 - Marketing

TARIFS (1)

- Frais liés à la vie résidentielle (hébergement, restauration..) nous consulter.
- Pour les adultes : possibilité de prise en charge des frais de formation par l'OPCO, Pôle emploi et/ou l'entreprise.
- Pour plus de détails nous consulter

ACCESSIBILITÉ/ HANDICAP

- Bâtiments aux normes d'accessibilités aux personnes à mobilité réduite. Accessibilité à la formation : nous consulter pour étudier avec notre référent handicap la faisabilité selon le handicap.



MFR
CULTIVONS LES RÉUSSITES

www.mfr-occitanie.fr

(1) Détails et mise à jour sur notre site internet

ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

sur
2 ans

31 DURÉE

- Rentrée en septembre
- Entrée permanente possible tout au long de l'année, nous consulter
- 27 semaines en centre de formation (2 jours/semaine)
- Le reste en entreprise

R YTHME D'ALTERNANCE

- 2 jours à la MFR
- 3 jours en entreprise

STATUTS

- Apprentissage jusqu'à 30 ans (Prise en charge par les OPCO d'une partie des frais d'hébergement et de restauration)
- Contrat de professionnalisation
- Stagiaire de la formation continue

NIVEAU

- Diplôme de niveau 5

LA FORMATION EN ENTREPRISE

TYPE D'ENTREPRISE D'ACCUEIL

- Magasins alimentaires
- Grandes surfaces spécialisées (sport, bricolage, jardin...)
- Agences immobilières
- Agences bancaires
- Assurances...

ACTIVITES REALISABLES PAR LE JEUNE

- Vendre, conseiller
- Organiser l'espace commercial
- Développer et évaluer les performances de l'espace commercial
- Gérer des opérations courantes
- Analyser les performances
- Organiser le travail d'équipe

LA FORMATION EN MFR

Etablissement privé, associatif, en contrat avec l'Etat

OBJECTIFS ET CONTENUS DE LA FORMATION

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES :

- Développer la relation client
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Assurer la gestion opérationnelle
- Manager une équipe commerciale
- Entreprendre

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL :

- Développement de la relation client
- Vente et conseil
- Animation commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management

ENSEIGNEMENT GENERAL :

- Anglais
- Espagnol
- Culture générale
- Culture économique, juridique et managériale

MODALITES PEDAGOGIQUES

- Présentiel et distanciel

Les +

- Visites d'entreprises
- Interventions de professionnels
- Mobilité européenne en 2^{ème} année

SITE DE FORMATION

MFR DE MOISSAC
Route de la mégère
82200 MOISSAC

05 63 04 60 30
mfr.moissac@mfr.asso.fr

www.mfrmoissac.fr

