Programme de formation – BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)

Libellé exact de la certification	BTS - Management commercial opérationnel
Code RNCP	RNCP 38362
Certificateur	Ministère chargé de l'enseignement Supérieur et de la recherche
Date d'enregistrement de la certification	01-01-2024 – en vigueur jusqu'au 31-12-2028

Contacts	Responsable pédagogique : Daria EFIMOVA – 06 46 58 66 59 – defimova@escc-bs.fr Référent handicap : Armand BOCHU – 06 12 64 18 15 – abochu@escc-bs.fr Référent mobilité internationale : Armand BOCHU – 06 12 64 18 15 – abochu@escc-bs.fr
Intitulé de la formation	BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)
Dates de la session	Les dates de démarrage des sessions seront déterminées prochainement et portées à la connaissance des participants en amont du démarrage de la session, ainsi que publiées sur notre site internet.
Objectifs pédagogiques	- Animer et dynamiser l'offre commerciale en point de vente - Développer la relation client et assurer la fidélisation - Manager une équipe commerciale et piloter les indicateurs - Mettre en œuvre des actions commerciales omnicanales
Public concerné	Bacheliers, demandeurs d'emploi, personnes en reconversion, salariés en activité, étudiants souhaitant poursuivre en alternance, apprentis issus d'un Bac Pro ou Techno.
Pré-requis	Baccalauréat validé (toutes séries) ou équivalent. Maîtrise des bases numériques.
Durée et modalités d'organisation	Durée : 2 ans (120 ECTS).

	Volume horaire : environ 1350h en CFA (présentiel) et 2800h en entreprise (selon référentiel en vigueur). Rythme en alternance : 2 jours en CFA / 3 jours en entreprise .
Lieu de la formation	ESCC Business School – 15 Route de Fontainebleau, 94400 Vitry-sur-Seine.
Contenu de la formation	Enseignements généraux : - Culture générale et expression - Langue vivante étrangère (LV1 obligatoire, LV2 facultative) - Culture économique, juridique et managériale (CEJM) Enseignements professionnels : - Relation client et vente conseil - Animation, dynamisation de l'offre commerciale - Management de l'équipe commerciale - Gestion opérationnelle et suivi de performance - Projet de développement commercial Accompagnement : - Atelier de professionnalisation - Préparation aux épreuves finales
Moyens et méthodes pédagogiques	Exposés interactifs, études de cas, mises en situation professionnelles, projets, learning by doing.
Profil du/des formateur(s)	Professionnels expérimentés du secteur, 5 ans d'expérience minimum en entreprise, expérience en formation ; maîtrise des référentiels BTS.
Modalités d'évaluation	Contrôle continu (QCM, études de cas, mises en situation, dossiers, soutenances orales). Épreuves finales selon référentiel national : - E1 : Culture générale et expression (écrit) - E2 : Langue vivante étrangère (oral et écrit) - E3 : Culture économique, juridique et managériale (écrit) - E4 : Développement de la relation client et

	vente conseil (oral) - E5 : Animation, dynamisation de l'offre commerciale (écrit et oral) - E6 : Management de l'équipe commerciale (oral) À l'issue des épreuves, le stagiaire obtiendra le diplôme de BTS MCO conformément au référentiel en vigueur.
Moyens techniques	Salle équipée, vidéoprojecteur, PC/connexion Internet, plateforme collaborative.
Tarif	0 € pour l'apprenti – 100 % financé par les OPCO dans le Cadre de l'alternance.
Délai d'accès	Les inscriptions sont acceptées jusqu'à 15 jours avant le début de la session de formation.
Modalités d'accès	1er entretien téléphonique ou présentiel, test de positionnement, analyse du besoin, dossier de candidature ; accompagnement à la recherche d'entreprise pour l'alternance.
Accessibilité aux personnes en situation de handicap	Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter notre référent handicap : Armand BOCHU – 06 12 64 18 15 – abochu@escc-bs.fr
Validation de blocs de compétences / passerelles	Validation par blocs selon le référentiel officiel BTS MCO (RNCP34813 – France Compétences). Passerelles possibles vers licences/Bachelor commerce/marketing.
Suites de parcours et débouchés	Chargé de clientèle, manager de rayon, responsable adjoint, conseiller commercial.
Indicateurs clés	Taux d'obtention des diplômes ou titres professionnels Taux de poursuite d'études Taux d'interruption en cours de formation Taux d'insertion professionnelle des sortants Valeur ajoutée de l'établissement Les calculs sont en cours.