



PREPARATION AU BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

L'activité du titulaire du BTS MCO s'exerce auprès de la clientèle actuelle et potentielle de l'entreprise. Elle varie en fonction des structures, des missions et des statuts de l'organisation qui l'emploie. Le titulaire du BTS MCO maîtrise les techniques essentielles de management opérationnel, de gestion et d'animation commerciale.

OBJECTIFS

- Manager une unité commerciale
- Contribuer à la gestion opérationnelle
- Développer l'activité commerciale
- Accueillir et gérer la relation client

PUBLICS

Salariés, demandeurs d'emploi, lycéens

PREREQUIS

Être titulaire d'un niveau IV, maîtriser le français. Pour les stagiaires hors alternance, vous devez effectuer des périodes de stages obligatoires (16 semaines sauf exonération ou réduction).

CONDITIONS D'ADMISSION

Admission après entretien. Pour les candidats à la formation continue, l'inscription s'effectue directement sur l'application moncompteformation.gouv.fr Pour une inscription en alternance, nous vous remercions de bien vouloir compléter le dossier [ici](#)

MODALITES DE FORMATION, DUREES ET RYTHME

Modalités possibles :

- Apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Formation continue

La formation peut se dérouler en présentiel dans nos locaux ou à distance.

Durées et rythme :

- **Apprentissage** : 1350h sur deux années à dates fixes. Rythme de l'apprentissage : présence en moyenne de 10 jours en centre de formation et le reste du temps en entreprise.
- **Formation continue** : parcours de deux ans en moyenne de 1160 h, personnalisé en fonction de l'expérience et des diplômes du candidat.

MOYENS HUMAINS

Equipe pédagogique composée de 5 formatrices et formateurs, avec un responsable pédagogique qui assure le suivi des stagiaires.

MOYENS TECHNIQUES

En présentiel : Locaux de 800m² avec salles disposant de tous les équipements nécessaires à l'animation des modules. Pour les alternants, les manuels scolaires sont pris en charge.



A distance : les stagiaires disposent d'un accès à la plateforme de e-learning, ainsi qu'un accès aux visioconférences. Les formateurs échangent par mail et en visioconférence avec les apprenants.

COUT DE LA FORMATION

- Pour les stagiaires en apprentissage ou en contrat de professionnalisation, la formation est prise en charge intégralement.
- Présentiel sans alternance 3250 euros
- Formation en e-learning : 1690 euros
- La formation est éligible au compte personnel de formation.
- Pour les salariés en reconversion professionnelle : il est possible d'obtenir un congé de formation pour se former. Pour plus de renseignements, vous pouvez vous adresser à l'organisme TRANSITION PRO de votre région.

Formation continue : cette formation est éligible au compte personnel de formation
POUR VOUS INSCRIRE EN PRESENTIEL VIA L'APPLICATION CPF CLIQUEZ [ICI](#)
POUR VOUS INSCRIRE EN E-LEARNING, CLIQUEZ [ICI](#)



Programme

Bloc de compétences N° 1 : Développer la relation client et assurer la vente conseil

Bloc de compétences N° 2 : Animer et dynamiser l'offre commerciale

Bloc de compétences N° 3 : Assurer la gestion opérationnelle

Bloc de compétences N° 4 : Management de l'équipe commerciale
Matières générales Culture Générale et Expression/ CEJM/ LV1 Anglais

Consultez le référentiel complet du diplôme [ici](#)

Code FORMACODE

34085 ; 34054 ; 35029 ; 34584 ; 32045

Code NSF 312

Code ROME M1704 ; M1705 ; D1401 ; D1501 ; D1506

Organisme Certificateur

Ministère de l'éducation nationale, de la jeunesse et des sports ; Ministère de l'enseignement supérieur de la recherche et de l'innovation

Poursuites d'études possibles : plusieurs licences en management et en commerce.

CONTACTS

Turenne Compétences, 28 avenue George Corneau – 08000 Charleville-Mézières.

Référent handicap : prenez rdv auprès du secrétariat

secretariat@cfa-turennecompetences.com

03 51 79 98 63

turenne-competences.com



BTS MCO

TURENNE COMPETENCES
Centre de formation