



BTS MCO

(Management Commercial Opérationnel)

QUE FAIT UN(E) MCO ?

Le titulaire du brevet de technicien supérieur **Management commercial opérationnel (MCO)** a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale physique et/ou virtuelle.

Le titulaire du BTS MCO prend en charge la **relation client** dans sa globalité ainsi que **l'animation et la dynamisation de l'offre**. Il /elle assure également la **gestion opérationnelle de l'unité commerciale** ainsi que le **management de son équipe commerciale**.

Le technicien supérieur MCO travaille dans une boutique, une grande surface spécialisée, un hyper ou supermarché, un site internet marchand, dans une banque,

PRÉREQUIS

- Être titulaire du baccalauréat ou un autre diplôme de niveau BAC.
- Avoir l'esprit d'équipe, le sens de l'initiative et des responsabilités. Faire preuve de dynamisme et de ténacité.
- Avoir entre 16 et 25 ans ou être demandeur d'emploi âgés de 26 ans et plus ou bénéficiaire du RSA, de l'ASS ou de AAH.
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap.



MODALITÉS DE RECRUTEMENT

- Compléter un dossier d'inscription.
- Étude du dossier scolaire.
- Entretien individuel.
- Test de positionnement écrit.

Possibilité d'admission après le démarrage de la formation (délai de 15 jours entre la demande et l'intégration en formation).

FORMATION

Durée : 1100h de formation - 2 ans en alternance sous contrat de professionnalisation.

Début de la formation : 4 septembre 2023.

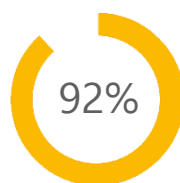
Rythme d'alternance : 2 jours en formation (Lundi - Mardi) – 3 jours en entreprise.

Lieu de formation : Lycée Professionnel des Monts du Lyonnais - Chazelles sur Lyon (42).

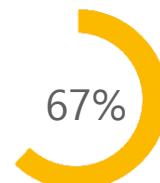
Coût de formation : Gratuite pour les apprenants formation financée par l'entreprise.

Objectifs de formation :

- Développer son expression et sa culture générale.
- Développer son aisance en Anglais courant et dans le cadre de situations professionnelles.
- Comprendre l'environnement économique, juridique et managérial de l'entreprise
- Développer la relation client et assurer la vente conseil.
- Animer et dynamiser l'offre commerciale.
- Assurer la gestion opérationnelle d'une unité commerciale.



RECOMMANDATION
ENTREPRISES



TAUX DE REUSSITE



SATISFACTION DES
APPRENTIS

APRÈS LA FORMATION

POURSUITES D'ÉTUDES

- Licences ou Titres Certifiés de niveau BAC +3 en marketing, management, commerce, distribution...
- Possibilité de poursuivre jusqu'à BAC +5.

EMPLOIS ACCESSIBLES

- Conseiller(ère) de vente et de services
- Vendeur(euse)/Conseil
- Vendeur(euse)/Conseil e-commerce
- Chargé(e) de clientèle
- Chargé(e) du service client
- Marchandiser
- Manager adjoint
- Manager d'une unité commerciale
- Chef(fe) de rayon

ESSENTIEL DU CONTRAT

L'apprenant(e)

- **Statut** : Salarié(e) - Stagiaire de la formation continue

Le Contrat

- **Démarrage du contrat** : au plus tôt 1 mois avant le début de la formation.
- **Période probatoire** : 30 jours à partir de l'entrée en vigueur du contrat.
- **Durée quotidienne de travail** : ne pas excéder pour un(e) apprenant(e) mineur(e) : 8h et pour un(e) apprenant(e) majeur(e) : 10h.
- **Repos hebdomadaire** : 2 jours pleins/semaine ou selon la convention collective de l'entreprise.
- **Congés** : 5 semaines. Les congés sont à prendre sur le temps en entreprise.

Temps de formation + Temps en entreprise = Temps de travail hebdomadaire.

La rémunération : De 55% à 100 % du SMIC (sauf conditions plus favorables de la convention collective).

Age	Rémunération	
	Inférieur au Bac	Egal ou supérieur au Bac
Moins de 21 ans	55%	65%
De 21 ans à 25 ans révolus	70%	80%
26 ans et plus	100%	100%

Valeur du SMIC au 1^{er} mai 2023 : 1 747,20€ bruts mensuels pour 35h /semaine.

CONTENU DE LA FORMATION & EPREUVES

EPREUVES	Heures de formation	FORME		DUREE	COEF.
E.1. Culture générale et expression	78h00	Ponctuelle	Écrite	4 h	3
E.2. Langue vivante étrangère 1	118h00	Ponctuelle	Écrite	2 h	1,5
• Compréhension de l'écrit et expression écrites		Ponctuelle	Orale	20 min *	1,5
• Compréhension de l'oral, production orale en continu et interaction					
E.3. Culture économique, juridique et managériale	158h00	Ponctuelle	Écrite	4 h	3
E.4. Développement de la relation client et vente conseil et animation, dynamisation de l'offre commerciale					
• Développement de la relation client et vente conseil	216h00	Ponctuelle	Orale	30 min	3
• Animation, dynamisation de l'offre commerciale	216h00	Ponctuelle	Orale	30 min	3
E.5. Gestion opérationnelle	157h00	Ponctuelle	Écrite	3h	3
E.6. Management de l'équipe commerciale	157h00	Ponctuelle			3
Option Entrepreneurat	120h00	Ponctuelle	Orale	20min	

- **Modulation** : Possibilité de valider par bloc de compétences

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- **Formation en présentiel. Pas de passerelles possible en cours de formation.**
- **Pédagogie active** : apports théoriques, cas pratiques, mises en situation professionnelle, jeux de rôle, ...

Pour plus d'information

Contactez Carine CATALON - Responsable du centre de formation -
Tel : 04 77 52 74 53
Mail : c.michou@lycee-monts-lyonnais.fr



**MONTS DU LYONNAIS
FORMATION**