



Relation client

Gestion d'un rayon

Management d'une équipe

Gestion de budget, stock

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.

Il 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.

Il travaille dans une boutique, une grande surface spécialisée, un hyper ou supermarché, un site internet marchand, dans une banque,

Code RNCP38362 - Niveau 5 - Date échéance 31-08-2029 par le Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche



LA FORMATION

Durée : 1350h de formation - 2 ans en alternance sous contrat d'apprentissage.

Début de la formation : 1 septembre 2025

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 apprentis formation financée par l'OPCO de 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.
- Manager une équipe commerciale.



CONTENU DE LA FORMATION & EPREUVES

Contenu	Heures	Coef	Forme	Durée
E11. Culture générale et expression	96h00	4	Ecrit	4h00
E12. Langue vivante	145h00	1.5	Ecrite	2h00
Compréhension de l'écrit et expression écrites			CCF Oral	20min
Compréhension de l'oral, production orale et continu et interaction		1.5	CCF Oral	20min
E.3 Culture Economique, juridique et managériale	193h00	3	Ecrit	4h00
E.4 Développement de la relation client et vente conseil et animation, dynamisation de l'offre commerciale	530h00	3	CCF Oral	30 min
- Sous épreuve : Développement de la relation client et vente conseil				
- Sous épreuve : Animation, dynamisation de l'offre commerciale				
E.5 Gestion opérationnelle	193h00	3	Ecrite	3h00
E.6 Management de l'équipe commerciale	193h00	3	CCF	

Formation en présentiel. Pas de passerelle possible en cours de formation.

Possibilité de valider par bloc de compétences.

Pédagogie active : apports théoriques, cas pratiques, mises en situation professionnelle, jeux de rôle, ...

75%

Taux satisfaction des étudiants

88%

Taux de Réussite en 2024
Taux de présentation 100%

96.3%

Des entreprises recommandent
le centre de formationChiffres disponibles sur :
<https://www.inserjeunes.education.gouv/diffusion/accueil>

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.
- Avoir moins de 29 ans ou être inscrit à France Travail.
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap.



MODALITÉS DE RECRUTEMENT

- Compléter un dossier d'inscription.
- Étude du dossier scolaire.
- Entretien individuel.
- Tests de positionnement écrit.
- Possibilité d'admission après le démarrage de la formation (délai de 15 jours entre la demande et l'intégration en formation).



LE CONTRAT

L'apprenti(e)

- Double statut : étudiant-e et salarié-e.
- Age : de 16 à 29 ans.

Age	1ère année	2ème année
Moins 18 ans	27%	39%
18 à 20 ans	43%	51%
21 à 25 ans	53%	61%
26 ans et +	100%	100%

Le contrat

- **Démarrage du contrat** : au plus tôt 3 mois avant le début de la formation.
- **Période probatoire** : 45 jours en entreprise
(Si arrêt de travail, période d'essai prolongée d'autant de jours).
- **Durée quotidienne de travail** : ≥8h si mineur ou ≥10h si majeur
- **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 39% à 100 % du SMIC (sauf conditions plus favorables de la convention collective).
Smic au 01/11/2024 : 1801,80 € bruts mensuels pour 35h/semaine



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
- Marchandiser
- Manager adjoint
- Manager d'une unité commerciale
- Chef(fe) de rayon

CONTACT : Mme CIZERON

04 77 52 74 52

centre-de-formation@lycee-monts-lyonnais.fr



9 Rue de Montbrison
CHAZELLES-SUR-LYON