

Brevet de technicien supérieur Management Commercial Opérationnel

BTS MCO

CPF

DIPLÔMANTE

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION

TEMPS PLEIN



Objectif de formation

A l'issue de la formation, le manager commercial opérationnel a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Il exercera les activités relevant des domaines suivants : développement de la relation client et vente conseil, animation et dynamisation de l'offre commerciale, gestion opérationnelle, management de l'équipe commerciale.

Objectif(s) pédagogique(s)

Cette formation permet de développer la relation client et assurer la vente conseil, d'animer et dynamiser l'offre commerciale, d'assurer la gestion opérationnelle et de manager l'équipe commerciale.

Infos pratiques

Type de formation

Formation alternance

Formation temps plein

Public cible

Etre titulaire d'un niveau 4 (Bac)

Durée

2 Année(s) dont 1350 Heure(s)
en centre 2990 Heure(s) en
entreprise

Tarif(s)

Alternance : formation gratuite
et rémunérée

3 600 € par an en formation
initiale

Adresse

**Brest - IFAC Campus des
Métiers**

465 rue de Kerlaurent,
BP 30037, Guipavas

29801 Brest cedex 9

<http://www.ifac-brest.fr/>

Programme

Enseignement général

Culture générale et expression

Langue vivante étrangère (anglais)

Culture économique, juridique et managériale

Enseignement professionnel

Développement de la relation client et vente conseil

Animation et dynamisation de l'offre commerciale

Gestion opérationnelle

Management de l'équipe commerciale

Les plus

- Aide à la recherche d'entreprises (coaching)
- Mise en relation avec des entreprises (job dating)
- Après votre formation, stage possible de 3 à 6 mois en Europe, dans le cadre du programme ERASMUS +
- 60 % des formateurs sont des professionnels d'entreprise
- Rencontre avec les anciens diplômés
- Séminaire de rentrée
- Formation en temps plein : 7 semaines de stage par an

Les conditions d'admission

Prérequis

Le candidat devra être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 4 (bac) et être intéressé par la relation commerciale dans une entreprise commerciale ou de services. Aptitudes relationnelles requises.

→ Niveau d'entrée : BAC ↔ Niveau de sortie : BAC+2

Modalités d'entrée

Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise.

Modalités de recrutement

Etude du dossier de candidature. Tests de positionnement et entretien de motivation.

Le parcours de formation

Type de parcours

Présentiel

Modalités d'évaluation

Examen final. Validation partielle possible de certaines épreuves, capitalisable sur 5 ans.

Modalités pédagogiques

Une équipe pédagogique de formateurs expérimentés, tous issus du monde de l'entreprise. Formation en lien direct avec le monde professionnel, interventions de chefs d'entreprises, projets « terrain » en collaboration avec les acteurs économiques, apports théoriques, exercices, mises en situations ...

En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 02/03/2021

**Intitulé : BTS management commercial
opérationnel**

Code CPF : 317908

Code RNCP : 34031

Contacts



BODENES Béatrice

beatrice.bodenes@ifac-brest.fr

IFAC Campus des Métiers - N° SIRET 13002293200086 - N° d'activité 53290897729
465 rue de Kerlaurent, BP 30037, Guipavas - 29801 Brest cedex 9
Tél. : 02 29 00 60 60 - ifac@ifac-brest.fr - http://www.ifac-brest.fr/



KOK Corinne

corinne.kok@ifac-brest.fr

