



Session 2020 : 100% de réussite

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

- Avoir l'esprit d'équipe, le sens de l'initiative et des responsabilités. Faire preuve de dynamisme et de ténacité.
- Avoir moins de 29 ans ou être inscrit à Pôle Emploi.
- Être titulaire du baccalauréat ou un autre diplôme de niveau BAC.
- 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 d'intégration 15 jours).

Formation

Durée : 1350h00 de formation - 2 ans en alternance sous contrat d'apprentissage.

Début de la formation : 13 septembre 2021.

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.

Après la formation ?

Poursuite 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



MONTS DU LYONNAIS
FORMATION



Essentiels du contrat

L'apprenti(e)

- **Double statut** : Etudiant-e et Salarié-e.
- **Age** : de 17 à 29 ans.



80% de nos étudiants recommandent notre établissement



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** : ne pas excéder pour un(e) apprenti(e) mineur(e) : 8h et pour un(e) apprenti(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 27% à 100 % du SMIC (sauf conditions plus favorables de la convention collective).

Age	Rémunération	
	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année
Moins de 18 ans	27%	39%
De 18 ans à 20 ans	43%	51%
De 21 ans à 25 ans	53%	61%
26 ans et plus	100%	100%



Valeur du SMIC au 1^{er} janvier 2021: 1 554,58 € € bruts mensuels pour 35h /semaine.

Contenu de la formation et épreuves

EPREUVES	Heures de formation	FORME	DUREE	COEF.	
E.1. Culture générale et expression	96h00	Ponctuelle	Écrite	4 h 3	
E.2. Langue vivante étrangère 1	145h00	Ponctuelle	Écrite	2 h 20 min *	1,5 1,5
• Compréhension de l'écrit et expression écrites		CCF	Orale		
• Compréhension de l'oral, production orale en continu et interaction					
E.3. Culture économique, juridique et managériale	193h00	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	265h00	CCF	Orale	30 min	3
• Animation, dynamisation de l'offre commerciale	265h00	CCF	Orale	30 min	3
E.5. Gestion opérationnelle	193h00	Ponctuelle	Écrite	3h 3	
E.6. Management de l'équipe commerciale	193h00	CCF			3
Option Entrepreneurat	120h00	Ponctuelle	Orale	20min	

Modalités pédagogiques

- Formation en présentiel.
- **Pédagogie active** : Apports théoriques, Cas pratiques, Mises en situation professionnelle, Jeux de Rôle, ...



Pour plus d'information

Contactez Carine MICHOU - Responsable du centre de formation -

Tel : 04 77 52 74 53

Mail : c.michou@lycee-monts-lyonnais.fr



MONTS DU LYONNAIS
FORMATION