



BK AMBITIONS
CFA - CENTRE DE FORMATION

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR RNCP38362

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL (MCO)

Formation prise en charge par les Opérateurs de Compétences (OPCO), gratuit pour l'apprenant

Certificateur : Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

À l'issue de cette formation, vous serez capable de prendre en charge la responsabilité opérationnelle d'une unité commerciale et de valider le diplôme de niveau 5

Echéance d'enregistrement : du 01/01/2024 au 31/12/2028

PROGRAMME

- U1 Culture Générale et Expression
- U2 Langue Vivante Étrangère
- U3 Culture Économique, Juridique et Managériale
- U41 Développement de la Relation Client et Vente Conseil
- U42 Animation et Dynamisation de l'Offre Commerciale
- U5 Gestion Opérationnelle
- U6 Management de l'Équipe Commerciale

Langue vivante étrangère LV2 (facultatif)

Entrepreneuriat (facultatif)

Parcours de professionnalisation à l'étranger (facultatif)

Prérequis : La formation est ouverte à tout public de niveau baccalauréat ou équivalent

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Prérequis: La formation est ouverte à tout public de niveau baccalauréat ou équivalent

Horaires : 08h30 - 17h30 (dont une heure de pause déjeuner)

Lieu : 9 Quai de Rotterdam 68110 ILLZACH

Durée : 1353h

Alternance : Alternance entre cours théoriques et pratiques en présentiel à raison de deux jours par semaine (lundi et mardi ou mercredi et jeudi pour les 1ère année et mercredi et jeudi pour les 2ème année)

Pédagogie : Méthodes expositive, démonstrative, interrogative et active à l'aide d'apports théoriques et pratiques, de mises en situation réelles en présentiel

Modalités d'évaluation : Évaluation des compétences tout au long de la formation et passage de l'examen sous forme ponctuelle à l'écrit et à l'oral en fin de formation

Modalités pédagogiques: Méthodes expositive, démonstrative, interrogative et active à l'aide d'apports théoriques et pratiques, de mises en situation réelles en présentiel

Moyens : Salles de classe, Tableaux Blancs Interactifs, PC portables, Licence Office 365 pour les étudiants, espace coworking

Inscription : Parcoursup et/ou dossier de pré-inscription à remplir à la suite d'un entretien

Modalités d'accès : Accessible aux personnes en situation de handicap

SUITE DE PARCOURS

Métiers visés: Conseiller(ère) de vente et de services, Vendeur(se)/conseil, Vendeur(se)/conseiller(ère) e-commerce, Chargé(e) de clientèle, Chargé(e) du service client, Marchandiseur, Manager/adjoint, Second de rayon, Manager d'une unité commerciale de proximité

Poursuites d'études : Mention complémentaire, Brevet professionnel, Brevet de maîtrise, Formations qualifiantes dans les domaines de la restauration, de l'hôtellerie et du tourisme

Passerelles : Bachelor Universitaire de Technologie (BUT), Licence générale ou professionnelle, deuxième année de Bachelor, école d'ingénieur, école de commerce (l'ancienne formation doit avoir assez de similitudes avec la nouvelle), BTS négociation et digitalisation de la relation client

OBJECTIFS

- Être capable de développer la relation client et assurer la vente conseil
- Être capable d'animer et de dynamiser l'offre commerciale
- Être capable de manager une équipe commerciale

LES TAUX

- Taux de réussite : 1ère session en 2024
- Taux de satisfaction : 1ère session en 2024