



PRESENTATION DE LA FORMATION ET CONDITIONS D'ADMISSION

Votre BTS MCO en alternance

Le BTS MCO, pourquoi faire ?

Devenez un manager dans le secteur commercial, capable de piloter un point de vente (magasin, boutique, hypermarché, rayon, site internet ...) dans un univers marchand de plus en plus digitalisé.

De la **conquête** d'un client jusqu'à sa **fidélisation**, en sachant **motiver**, **dynamiser** son équipe et **organiser** son espace de vente pour atteindre les **objectifs commerciaux**, le **BTS MCO** dispense toutes les compétences d'un manager moderne et adapté aux contraintes de son temps.

Organisation de la formation :

Formation en **apprentissage** sur un rythme 2 jours à l'école / 3 jours en entreprise.

- **Lundi / mardi** à l'école en 1ère année
- **Jeudi / vendredi** à l'école en 2ème année

ACCES

TOUS TYPES DE BAC

Programme de cours du BTS MCO :

- Français : culture générale et expression
- Langue vivante : anglais
- Culture Économique, Juridique et Managériale
- Management de l'équipe commerciale
- Gestion opérationnelle
- Communication & informatique
- Développement de la relation client et vente-conseil

VOIR LA FICHE ONISEP

<https://www.onisep.fr/ressources/univers-formation/formations/post-bac/bts-management-commercial-operationnel>

Notre équipe pédagogique a mis en place au fil des années des **outils et projets pédagogiques** pertinents pour vous permettre d'intégrer plus facilement l'ensemble des notions **essentielle**s à la **réussite** de votre BTS.

Un **accompagnement complet**, des **formateurs qualifiés** issus du monde professionnel et un **suivi renforcé** **REPRÉSENTENT LA VALEUR AJOUTÉE** du **CFA PIERRE DE COUBERTIN**

Apprentissage

Pour avoir le statut d'apprenti et être rémunéré, vous devez trouver un contrat d'apprentissage. Nous vous conseillons de rapidement contacter la formation choisie pour démarrer vos démarches d'inscription et de recherche de contrat.

Quelles connaissances et compétences sont attendues pour réussir cette formation ?

Les attendus nationaux

Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client

Disposer d'une appétence pour le conseil client, la mise en avant des produits, l'animation d'une équipe, la valorisation d'un lieu de vente

Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés

S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale, ainsi qu'à leur environnement économique et juridique

Disposer de compétences pour collaborer et travailler en équipe dans le cadre d'une démarche de projet

Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie

Être capable d'adopter des comportements et des codes professionnels

A CONSULTER DOSSIER D'AIDE

<https://www.parcoursup.gouv.fr/trouver-une-formation/zoom-sur-les-formations-en-apprentissage-1634>

ACCOMPAGNEMENT À LA RECHERCHE DE CONTRATS

Le CFA dispose d'un pôle relations entreprises qui accompagne les candidats dans leur recherche d'alternance dès leur admission, à travers des coachings individuels ou différents ateliers collectifs.

Ces accompagnements sont l'occasion de fournir aux étudiants les clés d'une recherche d'alternance efficace : CV, lettre de motivation, mise en place d'un plan de recherche personnalisé d'offres en ligne ou physique, préparation aux discours à tenir lors d'une candidature spontanée ou d'un entretien...

Chaque candidat selon son cursus et son projet professionnel doit adopter une méthodologie de recherche différente, notre équipe est à leur disposition pour les accompagner au mieux dans leur premières recherches d'opportunités professionnelles.

Le CFA PIERRE DE COUBERTIN DISPOSE dispose d'un réseau d'entreprises qui collaborent déjà avec l'école ou non, et transmettent les CVs des candidats correspondants à leurs besoins, CVs qui se devront d'être forcément travaillés et validés au préalable en coaching.

Nous organisons également tout au long de l'année des événements de recrutements au sein de l'école (Job Dating), où les entreprises en recherche d'alternants viennent directement sur le campus rencontrer nos candidats au cours d'entretien

Les étudiants seront convoqués par : Courrier électronique et phoning

Période des convocations : Vous recevrez une proposition d'ADMISSION à l'issue de la réunion d'information .

Période des sessions d'accompagnement : Vous pouvez suivre des sessions et ateliers d'accompagnement entre FEVRIER ET JUILLET de l'année en cours jusqu'à la rentrée de septembre qui vous sera confirmé par mail .

Poursuites d'études APRÈS LE BTS MCO

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine commercial, en licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion), en école supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée par le biais des admissions parallèles.

Exemple(s) de formation(s) :

- [Responsable de distribution omnicanale \(réseau Négoventis\)](#)
- [Licence pro mention commerce et distribution](#)
- [Licence pro mention commercialisation de produits et services](#)
- [Licence pro mention e-commerce et marketing numérique](#)
- [Licence pro mention management des activités commerciales](#)
- [Licence pro mention management et gestion des organisations](#)
- [Licence pro mention métiers du marketing opérationnel](#)
- [Licence pro mention technico-commercial](#)

Que deviennent les apprenants après cette formation ?

Pour l'apprentissage

36 % sont en emploi 6 mois après la fin de la formation (tout type d'emploi salarié)

62 % sont inscrits en formation (formation supérieure, redoublants, changement de filière)

2 % sont dans d'autres cas (recherche d'emploi, à l'étranger, indépendant, etc.)

L'examen des candidatures par les formations

Qui analyse les candidatures ?

FORMATEURS ET RÉFÉRENTS PÉDAGOGIQUE

Les formations analysent les candidatures en avril-mai 2024 à partir des critères qu'elles ont définis et de leur niveau d'importance. Une fois l'analyse des candidatures terminée, chaque formation transmet son classement à Parcoursup afin que les candidats puissent consulter les réponses des formations à tous leurs vœux à compter du 30 mai 2024.

Disposer de compétences pour collaborer et travailler en équipe dans le cadre d'une démarche de projet

Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie

Être capable d'adopter des comportements et des codes professionnels

IMPORTANT

Quelles connaissances et compétences sont attendues pour réussir cette formation ?

Les attendus nationaux

Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client

Disposer d'une appétence pour le conseil client, la mise en avant des produits, l'animation d'une équipe, la valorisation d'un lieu de vente

Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés

S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale, ainsi qu'à leur environnement économique et juridique

Disposer de compétences pour collaborer et travailler en équipe dans le cadre d'une démarche de projet

Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie

Être capable d'adopter des comportements et des codes professionnels