

EN SAVOIR PLUS

DIPLÔME
FORMATION

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Contactez notre référente handicap pour l'étude de votre situation et la détermination d'un accompagnement et d'un parcours de formation adapté :

Emilie HERBOMEZ :

☎ 04.68.11.22.00

✉ e.herbomez@cfai-aude.fr

BTS Management commercial opérationnel

(diplôme de niveau 5) Code RNCP : 38362

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. Une unité commerciale est un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services. 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 assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale. Le titulaire du BTS MCO exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel.

MODALITÉS D'ACCÈS/PRÉREQUIS :

☞ Apprentissage :

Conditions d'accès : Jeune âgé de 16 ans au moins. Cela concerne les personnes entrant dans leur 16^{ème} année (15 ans et un jour) qui ont terminé leur cycle du collège (brevet obtenu ou pas) et de moins de 30 ans (29 ans révolus) à la date de conclusion du contrat.

L'entrée en apprentissage au-delà de 29 ans révolus est possible pour :

- les travailleurs handicapés ;
- les sportifs de haut niveau ;
- les personnes ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise.

Prérequis : Être titulaire d'un diplôme de niveau 4 dans le domaine concerné

Modalités de recrutement : Préinscription, dossier de renseignement, entretien avec le responsable pédagogique

Délais d'accès : De septembre à décembre

☞ Autres publics (reconversions professionnelles, contrat de professionnalisation, etc.) :

Conditions d'accès, prérequis, modalités de recrutement, délais d'accès : nous contacter pour étude de votre situation et détermination d'un parcours de formation adapté à vos besoins

DÉROULÉ DE LA FORMATION ET MODALITÉS

	Apprentissage	Autres publics
Durée de la formation	2 ans (600 heures par an en moyenne)	Nous contacter pour étude de votre situation et détermination d'un parcours de formation adapté à vos besoins
Tarifs	Coût de la formation pris en charge intégralement par les opérateurs de compétences	
Modalités de formation	Formation en présentiel	
Modalités d'évaluations	Evaluations diagnostiques, sommatives, formatives et certificatives (CCF et/ou ponctuel)	
Méthodes pédagogiques	Méthode expositive, démonstrative, active, interrogative	
Moyens pédagogiques	Espaces pédagogiques dédiés (salles de classes, centre de ressources multimédia, salles informatiques, plateaux techniques)	

EN SAVOIR PLUS

DIPLÔME
FORMATION

Certificateur :
Ministère de l'Enseignement
supérieur et de la recherche

Date de l'enregistrement :
26/04/2016

Echéance de l'enregistrement :
31/08/2026

CMA Formation Lézignan-Corbières
22 avenue des Genêts
11200 Lézignan-Corbières

CO.00.02.11-23 du 18.10.24 (web)

➤ PROGRAMME DE FORMATION

- BC01** - Développement de la relation client et vente conseil
- BC02** - Animation, dynamisation de l'offre commerciale
- BC03** - Gestion opérationnelle
- BC04** - Management de l'équipe commerciale

Pour la possibilité de valider un ou plusieurs bloc(s) de compétence(s), se rapprocher du secrétariat pédagogique :

☎ 04.68.11.22.14
✉ secrétariat@cfai-aude.fr

➤ DÉBOUCHÉS

Poursuites d'études : 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.

Perspectives métiers :

Dès l'obtention du BTS : Conseiller de vente et de services, vendeur/conseil, vendeur/conseiller e-commerce, chargé de clientèle, chargé du service client, marchandiseur, manager adjoint, second de rayon.

Avec expérience : Chef des ventes, chef de rayon, responsable e-commerce, responsable de drive, responsable adjoint, manager de caisses, manager de rayon(s), manager de la relation client, responsable de secteur, de département, manager d'une unité commerciale. Manager d'une unité commerciale de proximité.

Retrouvez la fiche descriptive intégrale et l'ensemble des indicateurs de cette certification sur [France compétence](#).

➤ LES + DE CMA FORMATION

- Service orientation et accompagnement dédié à la mise en relation avec nos entreprises partenaires
- Plateaux techniques dédiés pour chaque métier
- Internat et cantine modernes
- Centre de ressource multimédia
- Programme mobilité ERASMUS+
- Accessibilité aux personnes à mobilité réduite

➤ INFORMATIONS ET CONTACTS

Emilie REINA

Conseillère en charge des métiers des services
Service orientation et accompagnement

☎ 04.68.11.22.04 / 04.68.11.22.15
✉ e.reina@cfai-aude.fr

Suivez l'actualité de CMA Formation sur notre site internet et nos réseaux sociaux



CMA FORMATION

📍 LÉZIGNAN-CORBIÈRES

