

FORMATIONS



Finalité

Prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d’une unité commerciale en gérant et développant l’activité de cette unité tout en maîtrisant les étapes successives du processus commercial



Objectifs opérationnels

- Développer la relation client et vente conseil
- Animer et dynamiser l’offre commerciale
- Assurer la gestion opérationnelle
- Manager l’équipe commerciale
- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère 1
- Culture économique juridique et managériale



Atouts

- Cours majoritairement animés par des professionnels
- Nombreux débouchés : Conseiller.ère de vente et de services, Manager.euse d’une unité commerciale de proximité, Second.e de rayon, Marchandiseur.euse, Vendeur.euse, conseiller.ère , Chargé.e de clientèle, Chargé du service client, Manager adjoint Vendeur/conseiller e-commerce
- Accompagnement personnalisé, aide à la rédaction de CV



Financement

Opération non soumise à TVA : Article 293 B du CGI.
Prise en charge à 100 % par l’OPCO dans le cadre d’un contrat d’alternance.



CONTACT

contact@claire-formations.com



04 67 06 24 09
NELLY BRUEL



référénte handicap : Cécile LENOAN
CAP & PRO Alpes 06-58-70-72-05



www.claire-formations.com

Modalités et délais d’accès : nous contacter par mail ou téléphone
Date de démarrage et date maximum d’inscription : une semaine avant la rentrée le 01/09/2025

BTS MCO

SEPTEMBRE 2025

INFORMATIONS



PUBLIC :
Tout public, jeune ou en reconversion



PRE-REQUIS :
Aucun



EQUIVALENCE et PASSERELLES :
L’ensemble des blocs de compétences doivent être validés pour obtenir le diplôme

aucune équivalence - aucune passerelle

Poursuite d’études : licence professionnelle du domaine commercial, en licence LMD, école de commerce

METHODE D'ENSEIGNEMENT
Pédagogie de l’alternance
Apprentissage en situation de travail
Exercices-Cas pratiques.

DUREE
2 ans. 1350 heures dont 0 heures à distance. L’alternant assurera entre 15 et 22 heures de cours par semaine : répartis sur 2 à 3 jours de 09h00 à 17h30

Lieu de formation :
30 rue de la Baisse 69100 Villeurbanne

Accessibilité :
En cas de handicap, une étude sera effectuée pour proposer une formation adaptée. Nos locaux sont accessibles PMR

CLAIRE FORMATIONS

30 rue la baisse 69100 VILLEURBANNE
tel : 06 31 78 62 24 - RCS 893074914 LYON Déclaration d’activité enregistrée sous le numéro 84691807469 auprès du Préfet de région Auvergne- Rhône- Alpes.
N° UAI 0694566N.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l’Etat (article L.6352-n du code du travail)

FORMATIONS

BTS MCO

MODULES BTS Management Commercial Opérationnel

RNCP38362 date d'échéance de l'enregistrement 31/12/2028

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE

BLOCS DE COMPETENCES	CONTENUS	MODALITES D'EVALUATION	Volumes horaires indicatifs
U1 Culture générale et expression	Appréhender et réaliser un message écrit: Respecter les contraintes de la langue écrite Synthétiser des informations Répondre de façon argumentée	Ponctuelle écrite	159 h
U21 ET U22 Compréhension de l'écrit et expression écrite et oral LANGUE VIVANTE ETRANGERE	Niveau B2 du CECRL Compréhension de documents écrits et orale . production et interactions	Ponctuelle écrite et oral	150 h
U3 Culture économique, juridique et managériale	Exploiter une base documentaire économique juridique ou managériale Assurer la veille informationnelle - réaliser des études Exploiter une base documentaire économique juridique ou managériale Assurer la veille informationnelle - réaliser des études commerciales	Ponctuelle écrite	137h
U41 Développement de la relation client et vente conseil	Vendre- Entretenir la relation client Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services - Organiser l'espace commercial - Développer les performances de l'espace commercial Concevoir et mettre en place la communication commerciale - Évaluer l'action commerciale	Ponctuelle Orale	180h
U42 Animation et dynamisation de l'offre commerciale	Élaborer et adapter en continu l'offre, Organiser l'espace commercial;	Ponctuelle Orale	180 h
U5 Gestion opérationnelle	Gérer les opérations courantes - Analyser les performances - Prévoir et budgétiser l'activité	Ponctuelle écrite	180 h

U6 Management de l'équipe commerciale	Organiser le travail de l'équipe commerciale - Animer l'équipe commerciale - Recruter des collaborateurs - Évaluer les performances de l'équipe commerciale	CCF	180 h
---------------------------------------	---	-----	-------

Citoyenneté / Laïcité 4h

MODALITE D'EVALUATION

Contrôle continu

Partiels à chaque semestre - « BTS Blancs »

Examen de l'Education nationale à l'issue des deux années

Taux d ' obtention de la certification, taux d'insertion globale dans l'emploi, taux d'insertion métier
visé : <https://www.claire-formations.com/>

Lien vers la certification : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38362/>

pour voir nos résultats : <https://www.claire-formations.com/>

Le diplôme est obtenu par l'obtention d'une note moyenne supérieure à 10/20 à l'ensemble des épreuves. Le candidat ayant déjà validé des blocs de compétences peut être dispensé des épreuves correspondantes.