

Statut
apprentissage

BTS MCO

Management Commercial Opérationnel

Découvrez l'esprit MFR



Devenir Manager dans les métiers
du Commerce avec l'aide des
nouvelles technologies

Les + de la MFR :

Internat

Suivi individualisé

Travaux pratiques sur le site

Pédagogie par projet en relation
avec le territoire



Cursus de formation

Une offre de parcours en 2 ans sous statut apprentissage.

La formation débouche sur un diplôme :

- Le BTS MCO validé en CCF (Contrôle en Cours de Formation) et épreuves terminales en fin de deuxième année.

Conditions d'accès à la formation :

Peuvent être admis en 1^{ère} année les élèves :

- titulaire d'un baccalauréat.
- avec obtention d'un contrat d'apprentissage.
- admission sur dossier et entretien avec le responsable de formation.

Peuvent être admis en classe de deuxième année les élèves :

- d'une première année de BTS MCO.
- avec obtention d'un contrat d'apprentissage.
- titulaire d'un BTS sur dérogation.

Admission sur dossier et entretien avec le responsable de formation.

Nous consulter pour toute demande de dérogation particulière

Objectifs de la formation sur le cycle BTS:

- **1^{ère} année**
 - Intégration en milieu professionnel, découverte des activités de management et de gestion opérationnelle : 26 semaines en entreprise et 21 semaines à la MFR.
 - Acquisition des capacités professionnelles relatives aux métiers de la vente, de la gestion et du management.
 - Etudes concrètes sur le terrain (enquêtes, études de marché,...) selon les demandes de nos partenaires.
- Module d'entrepreneuriat.

- **2^{ème} année**

- Approfondissement des activités de management, de gestion opérationnelle : environ 28 semaines en entreprise et 19 semaines à la MFR.
- Développement des compétences : Animer l'offre commerciale, relationnel client à l'aide des Technologies de l'Information et de la Communication.
- Module d'entrepreneuriat.
- Contrôles en Cours de Formation (CCF).
- Préparation aux épreuves terminales.

Les enseignements du cycle BTS :

Domaines généraux	Domaines techniques
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Culture générale et expression ✓ Anglais ✓ Culture économique juridique et managériale 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Développement de la relation client et vente conseil ✓ Animation et dynamisation de l'offre commerciale ✓ Gestion opérationnelle ✓ Management de l'équipe commerciale

Compétences, capacités professionnelles attendues :

- ✓ Relation client et vente conseil
- ✓ Animer et dynamiser l'offre
 - ✓ Gestion opérationnelle
- ✓ Management de l'équipe
 - ✓ Communication

Les possibilités de formations après le BTS MCO :

- Poursuite d'études en :

Licence
Certificats de spécialisation

- Insertion professionnelle :

En sortie de formation

Conseiller de ventes/services
Vendeur/conseil
Vendeur/ conseiller e-commerce
Chargé de clientèle
Merchandiseur

Avec expérience

Chef de vente
Chef de rayon
Responsable e-commerce
Manager adjoint de rayon

Quelques conseils pour trouver une entreprise :

- Délimitez un plan de recherche géographique basé sur vos moyens de locomotions.
- Entraînez-vous avec des proches à la présentation et au premier contact en entreprise.
- Demandez à parler à la bonne personne (chef d'entreprise).

Référent apprentissage : Contacter Denis PETAY au 06 75 75 68 69
ou par mail denis.petay@mfr.asso.fr

- Modalités et tarifs sur notre site Internet (onglet : Espace Familles / Informations pratiques).

Nous contacter :

171 chemin de la Vernée - 01960 Péronnas
Email : mfr.peronnas@mfr.asso.fr - Tél 04 74 21 55 14
www.mfr-peronnas.fr
Siret 779 337 377 00021 - APE 8532Z