



La
Pommeraye
MFR - CFA

BTS MCO

Management Commercial Opérationnel

*Une formation professionnalisante
permettant de développer
des connaissances théoriques
et développer des compétences métiers.*




MINISTÈRE
DE L'ENSEIGNEMENT
SUPÉRIEUR
ET DE LA RECHERCHE
*Liberté
Égalité
Fraternité*

MFR
CULTIVONS LES RÉUSSITES



MFR
CULTIVONS LES RÉUSSITES

www.mfr-cfa-pommeraye.fr

Le BTS MCO est une formation commerciale BAC +2 qui permet au titulaire de détenir toutes les connaissances et compétences commerciales nécessaires pour prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale : commerce, agence commerciale ou site marchand. Il fait preuve d'une grande polyvalence, puisque ses missions sont variées et étendues : management, gestion, animation.



★ Contexte de l'action

La formation se déroule sur **2 ans en contrat d'apprentissage**.

Le BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) est une formation de Niveau 5 qui intègre toutes les composantes du management d'une équipe commerciale, de la gestion de l'offre à la relation client, afin de suivre et développer l'entreprise.

★ Les objectifs

A l'issue de cette formation, le titulaire du BTS MCO pourra occuper des fonctions dans une unité commerciale. Ces unités peuvent être physique comme une grande surface alimentaire ou spécialisée, un département commercial d'une PME, une agence (banque, assurance, immobilier...) ou virtuelle (e-commerce). A l'issue de votre formation, il saura organiser l'ensemble des activités commerciales :

- Management de l'unité commerciale.
- Gestion de la relation avec la clientèle.
- Définition des objectifs commerciaux.
- Animation de l'offre de produits et de services.
- Développement de projets.

★ Public concerné

- Les personnes sortant de BAC Professionnel, Technologique ou Général.
- Adultes de moins de 30 ans.

★ Pré-requis et modalités d'accès

- Titulaire du baccalauréat professionnel, technologique ou général.
- Bulletin de notes.
- Passer un entretien de positionnement et de motivation (obligatoire avant l'entrée en formation).
- Avoir signé un contrat d'apprentissage avec une entreprise du commerce.
- Avoir moins de 30 ans.

★ Effectif

- Nombre : **minimum 5, maximum 18**.
- Formation accessible à toute personne en situation d'handicap, locaux adaptés pour les personnes à mobilité réduite. L'entretien déterminera l'accessibilité à la formation.

Référente handicap : Mme Karine BONSERGENT - karine.maitreau@mfr.asso.fr

★ Durée, dates et délais d'accès

- La formation se déroule en 2 ans.
- 2 jours en formation / 3 jours en entreprise + quelques semaines complètes.
- Temps de formation au CFA sur les 2 années : 1350 heures.
- Dates : Rentrée le 2 Septembre 2024.

★ Aptitudes demandées

- Intérêt pour le commerce et la vente.
- Avoir un sens relationnel et un goût pour la négociation.
- Autonomie et adaptabilité.

★ Lieu et coordonnées

MFR-CFA, 7 chemin du Vaujou, La Pommeraye, 49620 MAUGES SUR LOIRE
Téléphone : **02 41 77 75 00** - E-mail : mfr-cfa.pommeraye@mfr.asso.fr

★ Coûts et statut

- **40 €** de frais d'accompagnement au dépôt du dossier de candidature.
- **15 €** d'adhésion à l'association de gestion de la MFR-CFA La Pommeraye.
- Nous proposons la restauration du midi sur une base de 8€/repas sur inscription à la charge du candidat.
- Les frais pédagogiques sont pris en charge par l'entreprise.
- Statut : Apprenti avec un contrat d'apprentissage de 2 ans.

Les apprentis sont rémunérés en fonction de leur âge :

1 766,90 € SMIC BRUT au 01/01/2024

	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année
Moins de 18 ans	27% SMIC	39% SMIC
Moins de 21 ans	43% SMIC	51% SMIC
Plus de 21 ans	53% SMIC	61% SMIC

★ Responsable de l'action à contacter

Mme Julie DESJOUIS

Téléphone : **02 41 77 75 00** - E-mail : julie.desjouis@mfr.asso.fr





CONTENU DE FORMATION

★ Enseignements professionnels

- Développement de la relation client et vente conseil.
- Management de l'équipe commerciale.
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale.
- Gestion opérationnelle
- Informatique

Enseignements généraux

- Culture Générale & Expression.

★ Anglais.

- Culture Économique, Juridique & Managériale.

Impossibilité de certifier les modules de formation indépendamment

ET APRÈS ?

★ Métiers visés

- Manager
- Responsable e-commerce
- Chargé(e) de clientèle
- Conseiller commercial
- Responsable de rayon...

★ Entreprises d'accueil

- Entreprises spécialisées ou de distribution de produits alimentaires.
- Entreprises de production.
- Entreprises de commerce électronique.
- Magasin traditionnels.
- Entreprises de prestation de services.

ÉVALUATION DES ACQUIS

★ En cours de formation

- Le responsable de formation détermine deux examens blancs représentatifs des matières examen.
- Une attestation de réussite intermédiaire est délivrée par l'organisme de formation à la fin de chaque semestre.
- Le livret de compétences permet à l'entreprise et au tuteur professionnel de l'apprenti en formation de mesurer l'évolution des compétences.

★ Certification finale

- Le BTS MCO est un diplôme d'Etat délivré par le ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche, sous la forme d'épreuves écrites et orales. Code RNCP niveau 5 n°38362 dont la date d'échéance d'enregistrement est 31.12.2028, Code diplôme France Compétences N°32031213.



★ Suivi de l'action

- Un émargement par demi-journée est signé par l'apprenti en formation.
- Une enquête insertion à 6 mois et à 1 an est envoyée à chaque apprenti.

★ Évaluation de l'action

- A la fin de chaque session de formation, la MFR-CFA réalise un bilan qualitatif et quantitatif. Ces éléments sont consultables sur demande. Tous les ans, un suivi des anciennes promotions est effectué permettant de mesurer leur évolution professionnelle suite à la formation BAC Pro Métiers du commerce et de la vente.
- Une enquête est envoyée aux anciens apprentis l'année suivant leur formation pour vérifier si leurs objectifs de départ sont atteints (évaluation à froid). Celle-ci nous permet également de mesurer l'employabilité des apprentis à l'issue de la formation.

★ Méthodes mobilisées

- **Périodes en milieu professionnel (entreprise) et CFA : 35h /semaine.**
- **Équipements :** la MFR-CFA dispose de deux salles de cours équipées de vidéo projecteurs + enceintes. D'autre part la MFR-CFA dispose de deux classes mobiles pour les recherches documentaires (20 postes x2).
- **Moyens pédagogiques :**
 - Cours théoriques, vidéos, évaluations en cours de formation, mise à disposition de matériel informatiques.
 - Mises en situation spécifiques au métier.
 - Immersion professionnelle.
 - Accompagnement individualisé.
 - Interventions de professionnels et visites professionnelles (commerces de détails, Grandes et Moyennes Surfaces, plateforme d'achats, ...).
 - Possibilité d'hébergement à proximité.

★ Débouchés possibles et poursuites de formation

Le titulaire du BTS MCO pourra occuper des fonctions dans une unité commerciale telle qu'une grande surface alimentaire ou spécialisée, le département commercial d'une PME, d'une agence (banque, assurance, immobilière) ou d'un e-commerce. Les débouchés professionnels :

- Manager
- Responsable e-commerce
- Chargé(e) de clientèle
- Conseiller commercial
- Responsable de rayon...

Suite de parcours post-diplôme BAC+2 : licence en continue ou professionnelle dans le commerce ou les ressources humaines, Bachelor, Master...

★ Les + de la formation

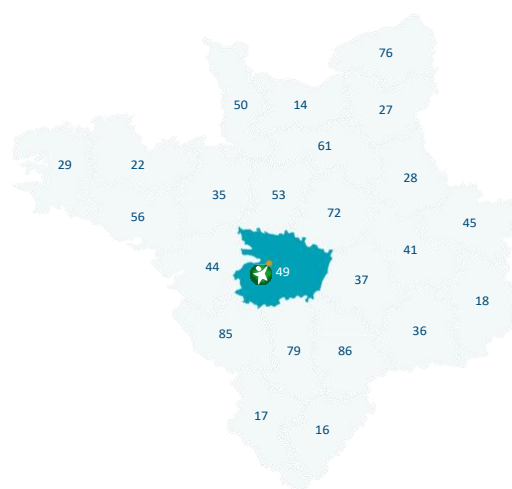
- Accompagnement personnalisé au CFA et sur le lieu d'apprentissage.
- Équipe éducative expérimentée.
- Partenaires fidèles.
- Visites en entreprise.
- Mises en situation professionnelle.

★ Activité en entreprise

- Conseiller et vendre.
- Animer et dynamiser l'offre commerciale.
- Assurer la gestion opérationnelle de la structure.
- Manager une équipe commerciale.
- Mettre en œuvre la politique commerciale de l'entreprise.
- Assurer la qualité du service à la clientèle.

★ Nos partenaires

Nous disposons d'un réseau d'entreprise partenaires prête à rencontrer les candidats à la formation.



La
Pommeraye
MFR - CFA

