

## ▶ OBJECTIF

Le BTS MCO vous forme pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale (boutique, supermarché, agence commerciale, site internet marchand...).

A l'issue de la formation, vous serez capable de gérer une relation client, d'assurer la gestion opérationnelle d'une unité commerciale et de manager une équipe commerciale.

## ▶ FONCTIONS PENDANT L'ALTERNANCE

- Conseiller de vente
- Animateur des ventes
- Assistant chef de rayon
- Marchandiseur
- Manager adjoint
- Chargé du service après-vente

## ▶ ORGANISATION & FINANCEMENT

L'apprenant a le statut de salarié de l'entreprise.

### DURÉE DE LA FORMATION

1 350 heures réparties sur 2 ans.

### COÛT ET FINANCEMENT DE LA FORMATION

**En contrat d'apprentissage**, le forfait annuel est défini par France Compétences en fonction du secteur d'activité de l'entreprise d'accueil.

**En contrat de professionnalisation**, les frais sont pris en charge, tout ou partie, par l'OPCO de l'entreprise d'accueil (13 500 euros sur 2 ans, soit 1 350 h x 10 euros).



### PRÉ-REQUIS

Etre titulaire d'un BAC



### RYTHME DE L'ALTERNANCE

2 jours en formation / 3 jours en entreprise



### FORMATION GRATUITE ET RÉMUNÉRÉE

Formation prise en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil



### LOCAUX ERP

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

## RÉMUNÉRATION DE L'ALTERNANT SELON L'ÂGE ET LE NIVEAU DE FORMATION

### En contrat d'apprentissage

En % du smic ou mini conventionnel	18 à 20 ans	21 à 25 ans	26 ans et +
1ère année	43 %	53 %	100 %
2ème année	51 %	61 %	
3ème année	67 %	78 %	

Source 2024 <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F2918> (Possibilité de déroger en mieux en fonction de la convention collective de l'entreprise)

### En contrat de professionnalisation

Infos sur le contrat pro en flashant ce QR Code ou sur [www.travail-emploi.gouv.fr](http://www.travail-emploi.gouv.fr)



## ▶ POINTS FORTS



ACCOMPAGNEMENT À LA RECHERCHE D'ENTREPRISE D'ACCUEIL



CAMPUS ETUDIANT & VIE ASSOCIATIVE  
BDE, évènements sportifs, etc.



VISITES D'ENTREPRISES



CERTIFICATION VOLTAIRE



92 % DE RÉUSSITE  
Promotion 2024

# BTS MCO Management Commercial Opérationnel

EN ALTERNANCE Code RNCP 38362 – Code Formation 32031213

## ► PROGRAMME

<b>ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Élaboration/adaptation de l'offre de produits et services</li><li>Mise en valeur de l'offre</li></ul>	<b>ENTREPRENEURIAT</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Diagnostic d'une unité commerciale</li><li>Étude de la stratégie et du développement commercial</li></ul>
<b>DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Mercatique et veille informationnelle</li><li>Développement et suivi de la relation clientèle</li></ul>	<b>CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Fondamentaux du droit</li><li>Économie générale</li><li>Management des entreprises</li></ul>
<b>GESTION OPÉRATIONNELLE</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Gestion courante de l'unité commerciale</li><li>Évaluation des performances de l'unité commerciale</li></ul>	<b>CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Communication courante et professionnelle</li><li>Orthographe et grammaire</li></ul>
<b>MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Organisation/animation de l'équipe</li></ul>	<b>LANGUES VIVANTES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>LV1 : Anglais commercial et professionnel</li></ul>

## ► PARMIS LES ENTREPRISES QUI NOUS FONT DÉJÀ CONFIANCE



### NOS RENDEZ-VOUS

**PORTES OUVERTES** de 13h30 à 17h30 les samedis **25 janvier et 15 mars** pour découvrir l'univers de l'ESC Compiègne, mais aussi sur les plus grands **SALONS** de la région.

Toutes les dates et infos dans l'agenda de l'école [www.esc-compiegne.com/agenda](http://www.esc-compiegne.com/agenda)

**IMMERSION** : venez découvrir votre future formation en intégrant celle-ci pendant une demi-journée. Si cela vous intéresse, n'hésitez pas à nous en faire la demande !



#### CONTACT

**Hadrien TREHOREL 03 44 40 70 57**  
Service Commercial  
[commercial@esc-compiegne.com](mailto:commercial@esc-compiegne.com)

### ► CE BTS EST FAIT POUR CEUX QUI...

- ✓ aiment l'action
- ✓ ont le sens du contact
- ✓ sont capables d'assumer des responsabilités
- ✓ aiment les chiffres et les objectifs

**1** Je candidate en ligne en flashant ce code ou sur [www.esc-compiegne.com](http://www.esc-compiegne.com)

**2** Je suis invité à une session d'admission pour découvrir l'école et la formation, passer un test positionnement et un entretien de motivation (réponse sous 5 jours).



À l'issue de cette 2ème année, vous obtiendrez un diplôme de niveau 5 BTS MCO enregistré au RNCP38362, délivré par ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche sous convention avec ESC Compiègne.

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE DE COMPIÈGNE  
03 44 40 70 53 – [www.esc-compiegne.com](http://www.esc-compiegne.com)  
147 rue Irène Joliot Curie – 60200 Compiègne  
Déclaration d'activité 2260 021 56 60 – MAJ 9/10/24

**ESC**  
compiegne  
BUSINESS SCHOOL