

Niveau 5 / BAC+2

BTS MCO

**Management Commercial
Opérationnel**

BTS MCO - Management Commercial Opérationnel

PRÉSENTATION

Le BTS Management Commercial Opérationnel – BTS MCO vous forme pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...)

Le programme du BTS MCO est complet et professionnalisant, permettant une véritable insertion professionnelle. Après un BTS MCO, il est possible de se lancer directement dans le monde du travail.

Cette formation a remplacé le BTS Management des unités commerciales à la rentrée 2019

PRÉREQUIS

Pour suivre cette formation vous devez posséder les critères d'admission suivants :

- Être titulaire d'un Baccalauréat validé

OBJECTIFS

- Concevoir, s'adapter et mettre en place la communication commerciale
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs et animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale
- Respecter les contraintes de la langue écrite

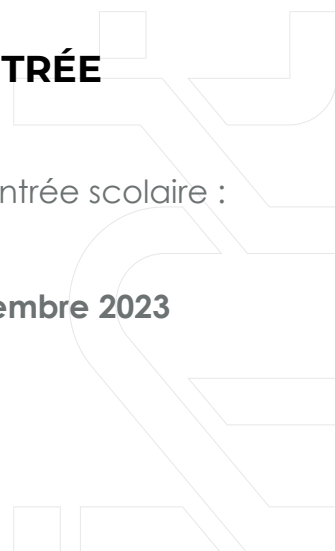
MÉTIERS & DÉBOUCHÉS

- Conseiller de vente et de services
 - Vendeur/conseil
 - Chargé de clientèle
 - Second de rayon
 - Manager d'une unité commerciale
- Avec expérience :
- Chef des ventes
 - Chef de rayon
 - Responsable e-commerce
 - Responsable de drive
 - Responsable adjoint
 - Manager de rayon(s)
 - Manager de la relation client
 - Responsable de secteur, de département

DATE DE LA RENTRÉE SCOLAIRE

Date prévue de la rentrée scolaire :
25 septembre 2023

Date Limite : **24 novembre 2023**



MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Adresser un dossier de candidature
- Admission après étude du dossier et entretien de motivation

TARIFS

- Frais de scolarité : **4850 Euros/ an**
- Frais de pré-inscription : 550 Euros : payables uniquement par les candidats internationaux résidants en dehors du territoire Français non remboursables en cas de refus de visa
- Formation disponible sur nos campus : Paris et Montpellier

EVALUATION

Les évaluations se font sur dossier à remplir sur cette page de note site : <https://inteducation.fr/admission/> Ou par mail à l'adresse : contact@inteducation.fr. Dans ce cas, vous pouvez soumettre votre dossier de candidature contenant les documents suivants :

- Un CV
- Une lettre de motivation
- Une pièce d'identité (si vous êtes un étudiant international, une copie du passeport est souhaitée)
- Les 2 derniers relevés de notes et dernier diplôme
- Pour les étudiants internationaux issus d'un pays non francophone : un Test de niveau de langue française avec un minimum B2.

PROGRAMME D'ÉTUDES

E1 Culture générale et expression

E2 Communication en langue vivante étrangère

E21 Compréhension de l'écrit et expression écrite

E22 Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction

E3 Culture économique, juridique et managériale

E4 Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale

E41 Développement de la relation client et vente conseil

E42 Animation, dynamisation de l'offre commerciale

E5 Gestion opérationnelle

E6 Management de l'équipe commerciale

HANDICAP

Les méthodes pédagogiques et les modalités d'évaluation sont adaptables aux publics en situation de handicap.

Nos locaux ne sont pas accessibles aux personnes à mobilité réduite, mais nous vous proposons votre formation à distance.

Merci de consulter **la charte d'accueil** en formation des personnes en situation de handicap


Pour plus de détails, vous pouvez également visiter le site de l'AGEFIPH

<https://www.agefiph.fr>






CONTACTS

 | +33 1 89 19 55 15

 | contact@inteducation.fr

 | **Campus Paris**
25 Rue Coquillière,
75001 Paris, France

 | **Campus Marne**
6 allée Hendrik Lorentz
77420 Champs sur Marne

 | **Campus Montpellier**
1 Place Charles De Gaulle
34170 Castelnau-le-Lez


int
EDUCATION

   @intglobaledu

inteducation.fr