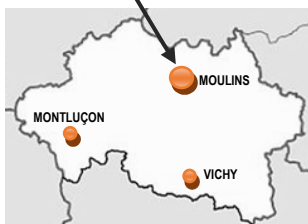




LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire du BTS MCO a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale (lieu physique ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services). Ses missions sont le management de l'unité commerciale, la gestion de la relation avec la clientèle, la gestion et animation de l'offre de produits et de services, et la recherche et l'exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale.



Le titulaire du BTS MCO maîtrise les techniques essentielles de management opérationnel, de gestion et d'animation commerciale. Il utilise ses compétences en communication dans son activité courante. Il met en œuvre en permanence les applications et technologies digitales ainsi que les outils de traitement de l'information. Chargé des relations avec les fournisseurs, il veille à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché. Il assure l'équilibre d'exploitation et la gestion des ressources humaines de l'unité commerciale qu'il anime.

CONTENU DE LA FORMATION

DOMAINE PROFESSIONNEL

- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation, dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale
- Culture économique, juridique et managériale

DOMAINE GÉNÉRAL

- Expression Française et Culture Générale
- Langue vivante - Anglais

À SAVOIR

- L'apprenti(e) doit avoir moins de 30 ans et être titulaire d'un bac ou niveau bac.
- Il faut avoir signé un contrat d'apprentissage avec une entreprise.
- La formation dure 2 ans en alternance (dont 1385 heures en CFA).

SALAIRE DE L'APPRENTI(E) (% du SMIC)

Âge de l'apprenti(e)	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année
Moins de 18 ans	27%	39%
De 18 à 20 ans	43%	51%
21 ans et plus	53%	61%
Plus de 26 ans	100%	

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE

- Licence Pro assurance, banque, finance, spécialité chargé de clientèle
- Licence Pro commerce, spécialité distribution, management et gestion de rayon, grandes surfaces

RDV sur
www.ifi03.com