

BTS MCO

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

CONTRAT D'APPRENTISSAGE



COMPÉTENCES VISÉES

Le ou la titulaire de ce diplôme est capable de :

Développer la relation client et la vente conseil / **Animer et dynamiser l'offre commerciale** : agencement de l'espace commercial, mise en valeur de l'offre de produits et de services, organisation de promotions et d'animations commerciales / **Assurer la gestion opérationnelle** : fixation des objectifs commerciaux, gestion des approvisionnements, des stocks et suivi des achats, analyse des performances... / **Manager l'équipe commerciale** : évaluation des besoins en personnel, répartition des tâches, réalisation de plannings, organisation du travail...



ADMISSION

BREVET  BAC+2 BAC+3 BAC+4

BAC PROFESSIONNEL COMMERCE, VENTE

BAC TECHNO STMG

BAC GÉNÉRAL

- Sélection sur dossier et Parcoursup
- Inscription définitive à l'obtention du baccalauréat
- + Entretien
- + Signature du contrat d'apprentissage



MODALITÉS (formation sur 2 ans)

Cours hebdomadaires par année de formation

Septembre → Début Juillet

1 semaine
en formation



1 semaine
en entreprise



MÉTIERS

- ▼ Vendeur(se) conseil
- ▼ Conseiller(e) vente e-commerce
- ▼ Chargé(e) de clientèle ou du service client
- ▼ Marchandiser
- ▼ Manager adjoint(e)
- ▼ Second(e) de rayon
- ▼ Manager d'une unité commerciale de proximité



POURSUITE D'ÉTUDES

- ▶ Licence 3 Commerce Vente Marketing (à SUP^{SC})
- ▶ Licence Professionnelle Assurance Banque Finance (à SUP^{SC})
- ▶ Autres Licences puis Masters ou titres RNCP de niveaux 6 et 7
- ▶ Ecoles de commerce (dont concours Passerelle 1 ou Tremplin 1)

Gratuité de la formation + contrat rémunéré selon législation en vigueur

Label "BTS contrôlé par l'Etat" Brevet Technicien Supérieur de niveau 5 équivalent 120 ECTS



PROGRAMME (hebdomadaire)

Culture Générale et Expression

Langue Vivante Etrangère Anglais

Culture économique, juridique et managériale

Développement de la relation client et vente conseil

Animation et dynamisation de l'offre commerciale

Gestion opérationnelle

Management de l'équipe commerciale

Entrepreneuriat

Le  **Sup'SC**

Espaces privilégiés

Salles informatiques, TNI, Amphi, ...

Agence-Ecole et son module "Call Center"

**Bilans d'étape,
accompagnement personnalisé**

Devoirs sur table, BTS blancs

**Accompagnement à la recherche
d'entreprises jusqu'à la signature du contrat,
présentation aux partenaires**

**Accompagnement à
la poursuite d'études**

SUP'  SC

Enseignement supérieur de Saint-Charles

La vie à SUP' SC

Le campus d'enseignement supérieur de Saint-Charles est situé sur un espace entièrement dédié, intégralement rénové. Amphithéâtre, salles informatiques, tableaux numériques interactifs, agence école... en font un environnement de travail propice et professionnel.



Accès aux ÉTUDIANTS BOURSIERS



SUIVI PERSONNALISÉ
préparation du post BTS, accompagnement à la recherche d'entreprise jusqu'à la signature d'un contrat (ateliers CV, LM, techniques de recherche d'emploi, simulations d'entretien de recrutement, ...), présentation aux partenaires, ...



ACCÈS LIBRE EN SALLE INFORMATIQUE



ACTIVITÉS COMPLÉMENTAIRES
séminaire de révision, sorties culturelles, speedmeeting, ateliers, certifications (AMF...), préparation aux concours, agence école, ...



ACCÈS AUX PERSONNES HANDICAPÉES
Sous réserve que la situation de santé de la personne soit stabilisée, de l'absence de contre-indications à l'exercice de la profession et dans la limite d'aménagements raisonnables (loi du 11 février 2015)



Accueil possible en INTERNAT
(référence site internet coût en vigueur)



Accès à la restauration de l'établissement selon coût en vigueur (référence site internet coût en vigueur)



Activité pastorale sur la base du volontariat

De nombreux partenaires entreprise : ALLIANZ, AXA, SMA, BNPPARIBAS, CIC, CREDIT MUTUEL, LCL, ETAM, CELIO, DARTY, ...

Partenaires institutionnels



SUP' SC

Enseignement supérieur de Saint-Charles



SUP' SAINT-CHARLES - 2 rue G. Anthoinoz de Gaulle - 91200 ATHIS-MONS

Accueil
01 60 48 71 00
supsc@scharles.net

Direction
Sandrine TEIL

Relations entreprises
Anne COULON

Administration
Nicolas BARBIER



+ d'infos sur :

www.supsc.fr

Accès

Arrêt Athis-Mons

Arrêt Juvisy



N7