



© Photo Dylan Gillis - Unsplash

DIPLÔME D'ÉTAT

Admission

NIVEAU DE RECRUTEMENT

Bac général et technologique
ou professionnel

QUALITÉS REQUISES POUR RÉUSSIR

- Bonnes connaissances en anglais
- Bonne expression orale
- Sens de la communication
- Sens de la négociation et du commerce
- Dynamisme et ténacité
- Esprit d'initiative

Inscriptions

1/ Pré-inscription
en ligne, sur sfda37.fr

2/ Inscription
via Parcoursup

BTS MCO

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR
NIVEAU 5 EUROPÉEN • 120 ECTS

Objectifs de la formation

Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale, ainsi que le management de son équipe commerciale. Cette polyvalence s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées, visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

Débouchés professionnels

- Manager adjoint
- Chargé.e de clientèle
- Marchandiseur.se
- Assistant.e commercial.e
- Attaché.e commercial.e
- Chef.fe de rayon

Validation du diplôme

- CCF - Contrôle Continu en cours de Formation (écrits et/ou oraux).
- Épreuves ponctuelles en fin de 2^e année.
- Validation de toutes les périodes de stages sur les 2 années.
- Le **BTS Management Commercial Opérationnel**, de niveau 5 européen, est délivré par le ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche.




**MINISTÈRE
DE L'ÉDUCATION
NATIONALE
ET DE LA JEUNESSE**
*Liberté
Égalité
Fraternité*

NOTA BENE

Stages
14 à 16 semaines
en entreprise

Ouverture
à l'**international**

Éligible **bourse**
d'enseignement
supérieur

TARIF

Rentrée 2024

1 867 €
Hors assurance
MSC, cotisation BVE,
cotisations Apel



Contenu de la formation

- **Enseignement général :**
culture générale et expression, LV1 anglais,
culture économique, juridique et managériale
- **Enseignement professionnel :**
développement de la relation client et vente conseil, gestion opérationnelle,
animation et dynamisation de l'offre commerciale, management de l'équipe commerciale,
entrepreneuriat



Les stages

Une période d'immersion en entreprise permet d'acquérir des qualités relationnelles, des attitudes, des comportements et postures du milieu professionnel. Il permet également de développer le sens des responsabilités par l'adaptation aux réalités et exigences de l'emploi.
Durée 14 à 16 semaines, réparties sur les deux années, dont 4 semaines consécutives en 1^{re} année.



Poursuite d'études

Poursuite d'études en France et en Europe :
licence professionnelle, école de commerce...



Nos atouts

Des formations ouvertes sur le monde qui allient exigence et épanouissement !

- Un accompagnement personnalisé
- Un cadre de vie agréable
- Un établissement ouvert sur la différence
- Un regard porté vers l'international
- Une approche concrète du monde de l'entreprise
- Une adéquation avec le monde d'aujourd'hui et ses technologies
- Un choix important de formations variées et complémentaires



Bachelor CCAB
Chargé.e de Clientèles en Banque et Assurance
Bachelor CMD
Chef de projet marketing digital et communication
Bachelor RDC FI
Resp. du Développement Commercial France et International



Ste Marguerite

ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

Campus Ste Marguerite

1 rue Horizon-Vert
CS 40601, 37176 CHAMBRAY-LÈS-TOURS
Tél. : **02 47 74 80 00**
secretariat.ensup@sfd37.fr | sfd37.fr



Erasmus+



YFU FRANCE
Séjours interculturels



En savoir plus

