

# BTS MCO

MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

FORMATION EN ALTERNANCE - 2 ANS



centre  
interprofessionnel  
de formation  
des commerces  
de l'alimentation

[cifca.fr](http://cifca.fr)



# UNE FORMATION DIPLÔMANTE



## LES OBJECTIFS

Le titulaire du BTS MCO doit être capable de prendre en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il doit être capable d'assurer également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle 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.

Le titulaire du BTS MCO exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel



## LA FORMATION

**Durée de la formation :** en 2 ans, soit 1 350 heures de formation

**Rythme de l'alternance :** 1 semaine en CFA / 1 semaine en entreprise

### Programme pédagogique :

#### Enseignement Professionnel

- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation, dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale
- Entrepreneuriat (facultatif)

#### Enseignement Général

- Culture générale et expression
- Communication en langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale



# UNE FORMATION DIPLÔMANTE



## LES MÉTIERS

Le titulaire de ce BTS est formé 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...). Dans ce cadre, il remplit les missions suivantes : management de l'équipe, gestion opérationnelle de l'unité commerciale, gestion de la relation client, animation et dynamisation de l'offre.

## LES DÉBOUCHÉS

- Vendeur conseiller
- Manager d'une unité commerciale
- Responsable de rayon
- Chargé de clientèle ...



## POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLES

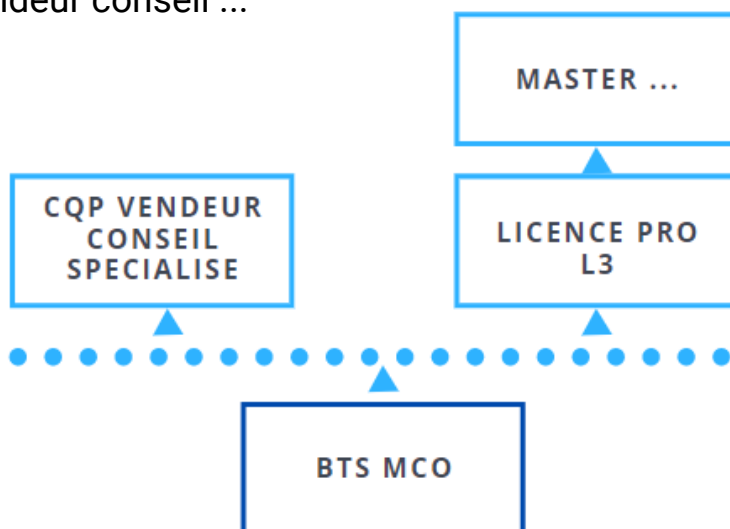
Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine commercial, en licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion), en école supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée (écoles du réseau EGC, formations Négoventis etc.) par le biais des admissions parallèles.

### Exemples de formations possibles :

Licence Pro commercialisation de produits et services

Licence Pro management des activités commerciales

CQP Vendeur conseil ...



# RÉMUNÉRATION DE L'APPRENTI

Rémunération d'un salarié en contrat d'apprentissage

En % du SMIC au 1er janvier 2023 (1709,28 €)

|                | 1ère année | 2ème année | 3ème année |
|----------------|------------|------------|------------|
| De 16 à 17 ans | 27%        | 39%        | 55%        |
| De 18 à 20 ans | 43%        | 51%        | 67%        |
| De 21 à 25 ans | 53%        | 61%        | 78%        |
| De 26 à 29 ans | 100%       | 100%       | 100%       |

## AIDES À L'EMBAUCHE

Pour les contrats d'apprentissage ou de professionnalisation  
Apprenants de moins de 18 à 29 ans révolus - à partir du 1er janvier 2023

Plan de relance de l'Etat  
(en une fois, la première année)

6 000 € pour un contrat de 12 mois  
(au prorata sinon)

Exonération de la quasi-totalité des charges patronales et salariales  
Les apprentis ne rentrent pas dans l'effectif de l'entreprise.



### NOUS RENCONTRER



**14, rue des Fillettes**  
**75018 Paris**



**Métro ligne 12**  
(Marx Dormoy)



**RER E**  
(Rosa Parks)



**BUS 60 & 35**  
(Place Hébert)



Notre établissement accueille tout public en situation de handicap

### NOUS CONTACTER



**01 55 26 39 70**



**contact@cifca.fr**



**www.cifca.fr**

