



centre
interprofessionnel
de formation
des commerces
de l'alimentation

BTS MCO

MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

Formation en alternance
en 2 ans

L'ALTERNANCE C'EST GAGNANT !



www.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 METIERS

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'ETUDES POSSIBLES

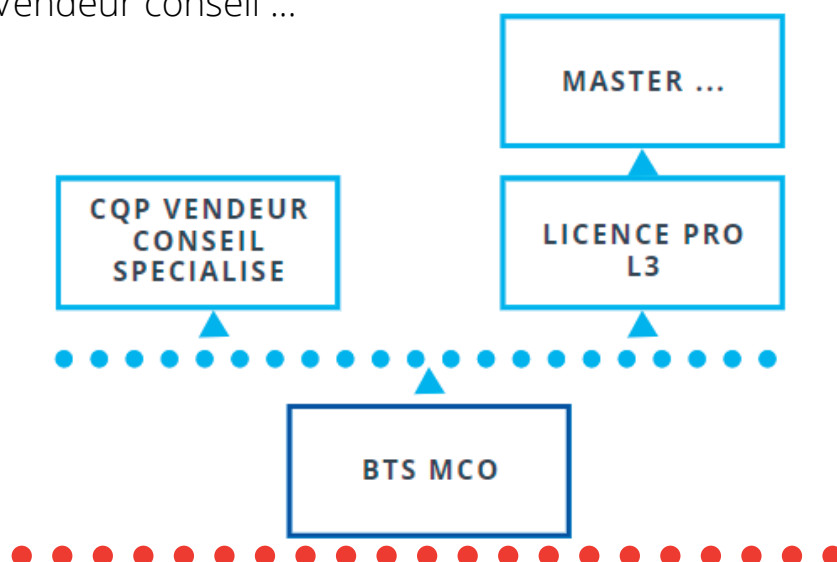
Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine commercial, en licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion), en école supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée (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 apprenti et aides

REMUNERATION D'UN SALAIRE EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE EN % DU SMIC ET SUR LA BASE DU SMIC AU 1^{ER} JANVIER 2022 (1 603, 12 €)

	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année
De 16 à 17 ans	27 % (432, 84 €)	39 % (625, 22 €)	55 % (881, 72 €)
De 18 à 20 ans	43% (689, 34 €)	51 % (817, 59 €)	67 % (1 074, 09 €)
De 21 à 25 ans	53 % (849, 65 €)	61 % (977, 90 €)	78 % (1 250, 43 €)
De 26 à 29 ans	100 % (1 603, 12 €)	100 % (1 603, 12 €)	100 % (1 603, 12 €)

AIDE UNIQUE AUX EMPLOYEURS D'APPRENTIS

(A compter du 1^{er} juillet 2022 à la fin du Plan de Relance de l'Etat)

(Pour les formations CAP et BAC uniquement)

Pour les entreprises de moins de 250 salariés.	1 ^{ère} année	4 125 €
	2 ^{ème} année	2 000 €
	3 ^{ème} année	1 200 €

POUR TOUTES LES ENTREPRISES

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

