



BTS MCO – Management commercial opérationnel

Objectif de la formation



Le BTS management commercial opérationnel (MCO) prépare les futurs diplômés à prendre en charge la relation client dans sa globalité (prospection, vente et fidélisation) ainsi qu'à assurer l'animation et la dynamisation de l'offre de produits et/ou services en l'adaptant en fonction de l'évolution du marché. C'est un diplôme de niveau bac +2 délivré par le ministère

Perspectives professionnelles

- commercial, conseiller commercial en assurances,
- chargé de clientèle, chargé de service client,
- vendeur conseil, vendeur-conseiller e-commerce,
- merchandiseur,
- manager d'unité commerciale de proximité...
- Avec de l'expérience, il est possible de devenir chef des ventes, chef de rayon, responsable e-commerce, responsable de magasin...

Poursuite d'études:

- Licence d'économie et/ou de gestion,
- Licence professionnelle en commercialisation de produits et services ou en management des activités commerciales
- Autre cursus sur 1 an pour obtenir un diplôme de niveau BAC+3 ou Titre RNCP Niveau 6 dans les spécialités du BTS

Profil:

Titulaires d'un bac technologique STMG (sciences et technologies du management et de la gestion), pro métiers du commerce et de la vente ou général avec les spécialités SES (sciences économiques et sociales), LLCE (langues, littératures et cultures étrangères), HGGSP (histoire-géographie), géopoli.

Rythme de formation:

- 24 mois / 1000 heures
- Formation initiale: 2 jours en formation par semaine et entre 14 et 16 semaines de stage.
- Alternance: 2 jours en formation et 3 jours en entreprise



11 Boulevard du rempart 93160 NOISY-LE-GRAND

Tél: (+33) 01 49 14 00 21 — E-mail: admission@isbe.education

