

RNCP 38362

BAC +2

74% TAUX DE RÉUSSITE

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire de ce BTS est formé pour être responsable d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site e-commerce...). Il vise à développer les compétences et les performances dans deux domaines spécifiques : le marketing et le management opérationnel des unités et des équipes commerciales

COMPÉTENCES VISÉES

- Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client
- Disposer d'une appétence pour le conseil client, la mise en avant des produits, l'animation d'une équipe, la valorisation d'un lieu de vente
- Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés
- S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale, ainsi qu'à leur environnement économique et juridique
- Disposer de compétences pour collaborer et travailler en équipe
- Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie
- Être capable d'adopter des comportements et des codes professionnels

EXEMPLES DE MISSIONS EN ALTERNANCE

- Mise en place des actions commerciales : promotions, fidélisation...
- Création et déploiement des enquêtes de satisfaction
- Constitution et mise en place des rayons/zones de vente dans les espaces commerciaux
- Suivi des tableaux de bord et pilotage des équipes selon des objectifs précis
- Gestion des stocks de marchandises ou livraison de produits pour la clientèle

- Prospection de nouveaux fournisseurs et partenaires commerciaux
- Proposition aux clients existants de nouvelles offres afin d'augmenter les ventes et de générer des ventes additionnelles
- Gestion et management du service après-vente

MÉTIERS VISÉS

Le BTS MCO permet d'exercer dans différents domaines tels que la grande distribution ou dans les commerces de détail :

- Conseiller de vente, conseiller commercial, vendeur conseil, chargé de clientèle, merchandiser, chef de Rayon, animateur des ventes...

INSERTION PROFESSIONNELLE ET POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLES

1 apprenti sur 3 trouve un emploi dans les 6 mois suivant la formation

- **A l'Université** : LP ou L3 sous conditions
- **Au CFA Descartes SUP** : LP ou MPV, RDC, MOO, MDAI, Banque...

CONDITIONS D'ADMISSION



Être titulaire d'un Bac ou DAEU

Admission sur dossier

DÉLAIS DE TRAITEMENT :

Via Parcoursup : Suivant la procédure Parcoursup ADEFSA CFA Descartes SUP

Via notre site dès décembre :

- De 2 à 5 jours après dépôt du dossier complet et l'étude du dossier.
- Une fois admissible, le CFA vous accompagne dans la recherche d'un contrat d'alternance : ateliers techniques de recherches et mise en relation avec nos entreprises partenaires.
- La validation finale est liée à l'obtention d'un contrat en alternance, de votre Bac, et des places disponibles.

VOUS AVEZ LE SENS DU CONTACT ET DE LA NÉGOCIATION ?

Autonome, vous êtes doté d'une aisance relationnelle et d'un esprit d'équipe ? Vous êtes rigoureux et avez le sens des relations commerciales ? **Rejoignez notre BTS MCO !**

ORGANISATION DES ÉTUDES



Durée de la formation : 2 ans



Début de la formation : Septembre



Modalités d'accès :
Contrat d'apprentissage



Rythme d'alternance :
2 jours CFA / 3 jours Entreprise



50 places - 2 groupes

CONTACTS

Coordinatrice pédagogique

Cathy WATIGNY

c.watigny@cfadescartes.fr

Assistante pédagogique

scolarite@cfadescartes.fr



CFA DESCARTES SUP 21-25 RUE GALILÉE
77420 CHAMPS-SUR-MARNE
(RER A NOISY-CHAMPS)



+ D'INFOS SUR L'APPRENTISSAGE :
WWW.CFADESCARTES.FR

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

Pour découvrir le programme pédagogique détaillé, les méthodes utilisées et les modalités d'évaluation : téléchargez la fiche sur le site du CFA Descartes SUP rubrique « Formations ».



LES + DE LA FORMATION

UN NOUVEAU CAMPUS AU CŒUR DE LA VIE ÉTUDIANTE

Aux portes de **Paris** (RER A) un cadre de formation moderne, à taille humaine, connecté aux entreprises du territoire.

LA PROXIMITÉ QUI FAIT LA DIFFÉRENCE

100 % des admis sont accompagnés dans leur recherche d'entreprise grâce à un réseau solide de partenaires locaux et nationaux.

UN ACCOMPAGNEMENT À 360°

Des formateurs passionnés, des coaches engagés, des outils numériques à la pointe
Vie étudiante, orientation, mobilité, handicap :
un accompagnement humain et personnalisé à chaque étape.

UNE COMMUNAUTÉ QUI OUVRE DES PORTES

Une communauté active d'Alumnis, des événements de networking et des projets collaboratifs pour **booster ton réseau** et ton employabilité dès la formation.

UN TREMPLIN VERS LE MONDE

Des programmes d'ouverture internationale :
Erasmus+, échanges et partenariats européens

DES RÉSULTATS CONCRETS

Pourcentage élevé de réussite aux diplômes, plateforme pédagogique dédiée, certifications reconnues (OrthographIQ, etc.) et des opportunités réelles de progression rapide en entreprise.