



CHARENTE  
BUSINESS SCHOOL  
CCI CAMPUS



# BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

OPTION ENTREPRENEURIAT



CCI CHARENTE  
FORMATION

## LES + DE L'ALTERNANCE

- EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE
- FORMATION GRATUITE
- 1 DIPLÔME, 1 MÉTIER
- POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE
- INSERTION PROFESSIONNELLE
- SALAIRE

LIEU DE FORMATION CCI CAMPUS

Sites d'Angoulême et Cognac



Renseignements formation : 05 45 90 13 53

Renseignements administratifs :

- Angoulême : 05 45 90 13 78

- Cognac : 05 45 36 32 80

[www.ccicharente-formation.fr](http://www.ccicharente-formation.fr)



ÉCOLE DE COMMERCE

[business-school@ccicharente-formation.fr](mailto:business-school@ccicharente-formation.fr)

# BTS MCO MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL OPTION ENTREPRENEURIAT

**Objectifs :** Le titulaire du diplôme aura pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale avec expérience (lieu permettant au client d'accéder à une offre de produits ou de services : magasins, super ou hyper-marchés, agences commerciales, site marchand...) ou d'assister un dirigeant (second de rayon, directeur adjoint, chargé de clientèle, délégué commercial, télé-vendeur...).

**85\*** **100%** **Taux de réussite à l'examen (session 2022)**

\*des apprentis recommandent notre CFA

Retrouvez tous nos indicateurs de performance sur notre site <https://www.ccicharente-formation.fr/les-campus-cci/engagement-qualite/>

... Référentiel RNCP - France Compétences - sur le lien <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34031/>



## Conditions d'admission

- Etre titulaire d'un BAC général, technologique ou professionnel
- Se pré-inscrire sur le site internet
- Signer un contrat avec une entreprise

## Organisation des études

- Statut : contrat d'apprentissage
- Durée : 2 ans
- Validation : Brevet de Technicien Supérieur Management Commercial Opérationnel - BAC+2
- Tarif : formation financée dans le cadre de l'apprentissage

## SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Entreprises de distribution du secteur alimentaire ou spécialisé
- Unités commerciales d'entreprises de production
- Entreprises de commerce électronique
- Entreprises de prestations de services (assurances, banques,...)

## APTITUDES RECHERCHÉES

- Rigueur
- Sens de l'organisation
- Sens du contact humain
- Autonomie
- Dynamisme

## FORMATION

### Enseignement professionnel

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

### Enseignement général

- Culture générale et expression
- Cultures économique, juridique et manageriale
- Anglais

## COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

- Réaliser des ventes argumentées
- Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale
- Gérer l'offre produits/services et la mettre en valeur
- Gérer et mettre en place des actions promotionnelles
- Manager une équipe commerciale
- Piloter des projets d'action commerciale ou de management

## MOYEN PÉDAGOGIQUE

- Salles de cours dédiées, plateformes numériques pédagogiques et gestion de projets.

## DÉLAI D'ACCÈS

- Jusqu'à 3 mois avant et après la date de début de formation au CFA.

## MÉTHODE MOBILISÉE

- Alternance d'apports théoriques et pratiques en présentiel et /ou en distanciel

## MODALITÉ D'ÉVALUATION

- Evaluation tout au long de la formation, examen final en ponctuel.

## ... ET APRÈS LA FORMATION...

- Bac+3 au sein de la CBS ou diplôme professionnel de niveau 6
- Vie active