



CCI CHARENTE
FORMATION



BTS **MANAGEMENT** **COMMERCIAL** **OPÉRATIONNEL**

OPTION ENTREPRENEURIAT

LES + DE L'ALTERNANCE

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

ANGOULÊME
COGNAC

ANGOULÊME administration : 05 45 90 13 78 - COGNAC administration : 05 45 36 32 80

www.ccicharente-formation.fr



angouleme@ccicharente-formation.fr - Bd Salvador Allende -CS 11625 - ZI n°3 - 16340 L'Isle d'Espagnac - 05 45 90 13 13
cognac@ccicharente-formation.fr - 102, Avenue Victor Hugo, CS 20208 - 16111 Cognac Cedex - 05 45 36 32 80

• Site de formation Handi-Accueillant •

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, télévendeur...).

93%

100%

Taux de réussite à l'examen
(session 2023)

*des entreprises recommandent notre CFA

Retrouvez tous nos indicateurs de performance sur notre site

www.ccicharente-formation.fr/les-campus-cci/engagement-qualite

... Référentiel RNCP - France Compétences

www.francecompetences.fr/recherche/

mcp/34031/



Conditions d'admission

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

... ET APRÈS LA FORMATION...

- Bac+3 au sein Skale Charente Business School ou diplôme de niveau 6
- Vie active

