



Noisy-le-Grand (93)



 [ufa-cabrini.fr](http://ufa-cabrini.fr)  
 01 48 15 16 44  
 [ufa\\_cabrini](https://www.instagram.com/ufa_cabrini)  
  [UFA Cabrini](https://www.facebook.com/UFA.Cabrini)

# BTS MCO

## Management Commercial Opérationnel

### Diplôme en 2 ans sous contrat apprenti

Rémunération selon âge et niveau de formation  
Prise en charge des frais de formation des apprentis

**Rythme d'alternance :** semaine A (3 jours UFA / 2 jours entreprise)  
Semaine B (2 jours UFA / 3 jours entreprise)

### Prérequis :

Avoir moins de 30 ans  
Titulaire d'un BAC général, STMG ou professionnel

### Admission :

Étude de dossier et entretien individuel après candidature via Parcoursup.  
Pour les candidats n'ayant pas accès à Parcoursup, merci de postuler via  
notre site [ufa-cabrini.fr](http://ufa-cabrini.fr)

**Equivalence ECTS :** 120

**Taux de réussite 2022 :** 78%

### Poursuite d'études possibles :

BAC+3 : Licence professionnelle MGO, Bachelor, Diplôme de comptabilité-gestion  
BAC+5 : Master en école privée ou à l'université

**Période de candidature :** 1er février au 30 octobre

## MÉTIERS ET SECTEURS D'ACTIVITÉ

Conseiller de vente  
Assistant chef de rayon  
Téléconseiller  
Conseiller commercial  
Directeur adjoint de magasin  
Manager de rayon  
Responsable clientèle

Toute unité commerciale : magasin, grande distribution, restauration rapide et toute unité avec un comptoir de vente.



# OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure 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.

# CARACTÉRISTIQUES DE LA FORMATION

## Enseignements professionnels :

Développement Relation Client et Vente Conseil  
Animation et dynamisation de l'offre commerciale  
Gestion Opérationnelle  
Management de l'équipe Commerciale

## Enseignements généraux :

Culture générale et expression  
Expression et culture en langues vivantes étrangères  
Culture économique, juridique et managériale

## Méthodes mobilisées :

Cours en présentiel, accompagnement à la recherche d'entreprise pour le contrat en apprentissage, WI-FI, mise à disposition du Pack-Office, salle de pause équipée pour les repas.

## Modalités d'évaluation :

Au cours de la formation : 3 sessions d'examens blancs.  
Obtention du diplôme : examens en épreuves ponctuelles, en fin de formation.



## NOS AVANTAGES

Job dating

Coaching individualisé

Encadrement et suivi pédagogique personnalisés

Réseau d'entreprises partenaires



## INFOS PRATIQUES

### Lieu de formation :

UFA Françoise Cabrini  
20 rue du Dr Sureau  
93160 Noisy-le-Grand

### Contact :

01 48 15 04 82  
relationsentreprises.ufa@cabrini.fr

### Accès :

Noisy-le-Grand Mont d'Est  
 303 - 310 - 320 République  
 Noisy-le-Grand Mont d'Est



ZARA

Auchan

DISNEYLAND  
PARIS



MONOPRIX

