

# DÉCOUVREZ NOS FORMATIONS EN APPRENTISSAGE !

# LE PÔLE SUPÉRIEUR ALTERNANCE

VOUS PROPOSE :

## LE BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Mise à jour février 2024

### LA FORMATION

Diplôme en 2 ans sous contrat apprenti (1350 heures de formation)  
Rémunération selon âge et niveau de formation  
Prise en charge totale 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 échange 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 2023 :** 63%

#### Poursuite d'études possibles :

Licences professionnelles dans le domaine commercial :  
e-commerce, marketing et distribution, ...  
Licence Management et Gestion des Organisations  
proposée à Cabrini

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

### MÉTIERS ET SECTEURS D'ACTIVITÉ

Conseiller de vente  
Assistant chef de rayon  
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.



[WWW.UFA-CABRINI.FR](http://WWW.UFA-CABRINI.FR)



## 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

### Modalités d'évaluation :

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



## LES + DE CABRINI

Une mise à disposition du Pack-Office  
Des salles de cours adaptées pour le branchement des ordinateurs portables  
Une cafétéria équipée pour les repas avec distributeur de boissons, frigo et micro-ondes  
Une salle de pause également équipée pour les repas avec baby-foot et jeux de société à disposition

## NOS AVANTAGES

Job dating

Coaching individualisé pour la recherche d'entreprise

Encadrement et suivi pédagogique personnalisés

Réseau d'entreprises partenaires



## INFOS PRATIQUES

### Lieu de formation :

**Pôle Supérieur Alternance 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