

Nos formations:

BAC + 2

BTS MCO : Management Commercial Opérationnel

BTS MECP : Métiers de l'Esthétique, Cosmétique, Parfumerie

BTS ESF : Economie Sociale et Familiale

BTS NDRC : Négociation Digitalisation de la Relation Client

3^{EME} ANNÉE D'ÉTUDE

BACHELOR CAC : Chargé(e) d'Affaires Commerciales

ENSEMBLE
ST
Charles



Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Pour cela, nous procédons à une analyse personnalisée en fonction du handicap afin de prévoir les adaptations nécessaires (accessibilité, ressources, équipements...).

Référente Handicap : Aude Gallois / a.gallois@saintcharles71.fr

maj : 15/02/2025

CFA Saint Charles

On reste en contact ?

Responsable du CFA : Murielle Lucas

☎ 06.95.64.81.42

✉ scformation@saintcharles71.fr



💡 On m'enseigne, je me souviens,
on m'implique, j'apprends. 💡



Centre de Formation des
Apprentis

BTS MCO

Management

Commercial

Opérationnel

BAC + 2



SCAN MOI





Pré-requis

Intégrer la formation

Etre titulaire d'un baccalauréat ou d'une certification de niveau 4



Objectifs

savoir-faire à l'issue de la formation



Assurer



Concevoir



Elaborer



Animer



Organiser



Analyser

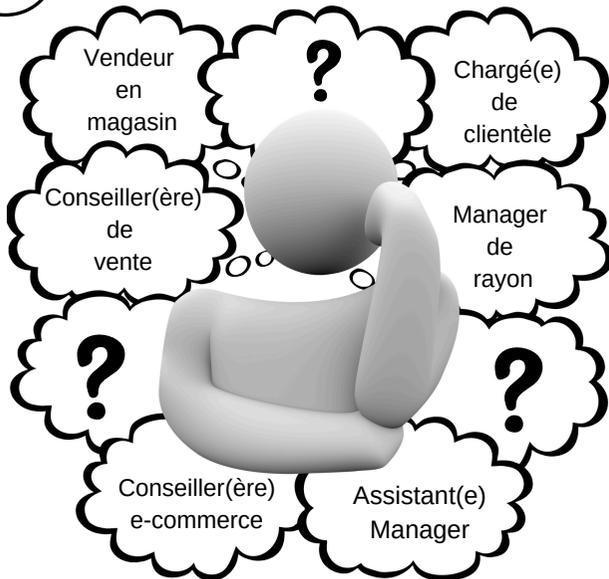


Equivalence

Niveau 5 : Equivalence = 120 ects



Métiers visés



BTS MCO

PROGRAMME

Développement de la relation client et vente conseil

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser et exploiter des études commerciales
- Vendre dans un contexte omnicanal
- Entretien de la relation client

Animation, dynamisation de l'offre commerciale, entrepreneuriat

- Elaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Evaluer l'action commerciale

Gestion opérationnelle

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

Management de l'équipe commerciale

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Evaluer les performances de l'équipe commerciale

Culture générale et expression

- Genres et types de textes
- Lecture de l'image
- Lecture analytique
- Techniques de l'écriture personnelle
- Techniques de la synthèse de documents
- Etude de thèmes culturels intégrés au programme annuel (B.O)

Anglais

- Réactiver et acquérir du vocabulaire élémentaire et du vocabulaire propre à la profession
- Comprendre et produire des écrits culturels et professionnels
- Développer des compétences orales dans une langue de communication générale

Culture économique, juridique et managériale

- L'intégration de l'entreprise dans son environnement
- La régulation de l'activité économique
- L'organisation de l'activité de l'entreprise
- L'impact du numérique sur la vie de l'entreprise
- Les mutations du travail
- Les choix stratégiques de l'entreprise



Financement

Formation financée par les opérateurs de compétences dans le cas d'un contrat en alternance



Modalités et délais d'accès

- Du 01/09/2025 au 30/06/2027



Modalités pédagogiques

Formation en présentielle réalisée dans le cadre d'une alternance en semaine : centre de formation / entreprise.



Modalités d'évaluation

Evaluation en cours de formation des 2 blocs de compétences du programme.

Evaluation finale : Contrôle continu, Epreuves écrites et soutenances Orales.



Poursuite d'étude

Bachelor ou licence professionnelle



Taux de réussite 23/24 : 76,6%