



BTS Management Commercial Opérationnel (BTS MCO)



Objectifs

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Élaborer 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
- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale
- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture
- S'adapter à une situation de communication
- Organiser un message oral
- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique



Contenu de la formation

- Développement de la relation client
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale
- Vente conseil
- Culture Générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale
- LV1 : Anglais
- LV2 en option

Type d'action

Apprentissage

Lieu de formation

Lycée général et
technologique Pierre
Brossolette
1 esplanade Agnès Varda
69100
VILLEURBANNE

Date de session

Du 02/09/2024 au 10/07/2026

Chiffres clés

[Consulter nos Indicateurs\(réussite, satisfaction, etc.\)](#)



Les points forts de la formation

Locaux inaugurés en novembre 2021



Organisation

Rythme de la formation : temps partiel

Durée indicative : 2 ans

Durée totale en heures : 3214 heures

Nombre d'heures en centre : 1350 heures

Nombre d'heures en entreprise : 1864 heures

Effectif mini/maxi : 12 - 16

Modalités d'enseignement : formation mixte

Modalités d'entrée et de sortie : entrées/sorties à dates fixes



Modalités pédagogiques

Modalités d'évaluation et/ou Modalités de Validation : Contrôle en cours de formation et contrôle continu



Accès

Publics visés : tout public

Niveau d'entrée : sans niveau d'accès

Prérequis : Niveau 4

Modalités d'accès : admission après test , admission sur dossier

Délais d'accès : Admission sur entretien et sur dossier

Modalités d'accessibilité personnes en situation de handicap : Le GRETA CFA est engagé dans la démarche H+ : les personnes en situation de handicap sont accompagnées tout au long de leur parcours de formation par un référent H+.



Financement

Tarif global indicatif : 14526 € TTC

Financements possibles : Prise en charge des frais de formation et de rémunération dans le cadre du contrat d'apprentissage

Modalités de financement : contrat d'apprentissage , le prix de cette formation est déterminé en fonction du parcours de formation

[Nos Conditions Générales de Vente](#)



Nos labels



Niveau de sortie niveau 5 (Bac +2 BTS ou DUT)	Spécialités de formation NSF 312 Commerce, vente	Code RNCP/RS RNCP38362	Nom du certificateur Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche	Date certification 11/12/2023	Accessible par la VAE Oui	Mise à jour 27/07/2024
					Formation certifiante Oui	



Contact Formation

GRETA CFA Lyon Métropole
41 rue Antoine Lumière
69008 LYON
04 78 78 84 84
contact.greta.lyonmetropole@ac-lyon.fr



<https://greta-cfa.ac-lyon.fr/greta/greta-cfa-lyon-metropole>