



**BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL MCO
PAR XENUS FORMATION
diplôme de niveau 5**



<p><u>SITE :</u> Xenus Formation au 65 TER rue du général de Gaulle au Tampon</p> <p><u>Durée et nombre d'heure :</u></p> <ul style="list-style-type: none">- 12 mois (402 heures)- 24 mois (804 heures) <p><u>CODE RNCP :</u> 34031</p> <p>Accessibilité des personnes en situation de handicap</p>	<p><u>CONTACTS</u></p> <p>Accueil:0263 05 63 09 Responsable pédagogique : 0692 15 91 88</p> <p>Référent handicap : Madame Blard Emilie mail: xenuspsh@gmail.com</p> <p>Référent mobilité : Monsieur Lovelace 0692 05 62 50</p> <p>mail du centre de formation: xenusformation@gmail.com</p>
<p><u>PRÉ-REQUIS</u></p> <ul style="list-style-type: none">- Être titulaire d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel.	<p><u>MODALITÉS D'ADMISSION</u></p> <ul style="list-style-type: none">-Étude du dossier et entretien de motivation-inscription tout au long de l'année
<p><u>DESCRIPTION DÉTAILLÉE</u></p> <p>les points forts de la formation</p> <ul style="list-style-type: none">- formation en alternance (théorie et pratique)- insertion professionnelle rapide et ou poursuite d'étude	<p><u>OBJECTIF DE LA FORMATION</u></p> <ul style="list-style-type: none">- développer vos compétences en vente, commerce et gestion d'un point de vente. En tant que futur professionnel, il vous forme à la gestion de la clientèle, mais aussi aux métiers des services administratifs et commerciaux, les techniques d'organisation et de management des personnes, de gestion et d'animation commerciale

	ainsi que sur la gestion de projet via les nouvelles technologies.
--	--

CONTENU DE LA FORMATION

- **Domaines professionnels :**
- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale
- **Domaines généraux :**
- Culture générale et expression
- Langue étrangère : Anglais
- Culture économique juridique et managériale

Epreuves:

Epreuves	Coefficient	Forme	Durée
Culture générale et expression	3	Ecrit	4h
Culture économique, juridique et managériale	3	Ecrit	4h
Anglais	3	Ecrit	2h
		Oral	40 min
Gestion opérationnelle	3	Ecrit	3h
Management de l'équipe commerciale	3	Ecrit	2h30
Développement de la relation client et vente conseil	3	Oral	30min
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	3	Oral	30min

Un dossier comprenant un contexte d'entreprise problématique et une base documentaire

Un dossiers numériques sur la relation client et vente conseil et sur l'animation et la dynamisation de l'offre commerciale

DURÉE ET RYTHMES DE LA FORMATION

En alternance par apprentissage : 1 journée de formation par semaine

PRIX DE LA FORMATION

Par alternance

Prise en charge par l'OPCO entre 7500 euros et 9000 euros HT

« TVA non applicable - article 293 B du CGI »

MÉTHODES MOBILISÉS

- exposé,démonstration,mise en situation,jeu de rôle

MODALITES D'EVALUATION

- évaluation diagnostique, formative, sommative
- bilan intermédiaire
- questionnaire de satisfaction
- enquête post-formation

MODALITÉS DE VALIDATION

Epreuves ponctuelles à l'examen final

Epreuve de rattrapage (épreuves de contrôle)

POURSUITE D'ÉTUDES

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine commercial, en licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion), en école supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée (écoles du réseau EGC, formations Négoventis etc.) par le biais des admissions parallèles.

Débouchés possibles:

- agent général d'assurances
- assistant commercial
- attaché commercial
- chargé de clientèle banque
- chef de rayon
- chef des ventes
- commerçant en alimentation
- conseiller en assurances
- conseiller en voyages
- courtier
- vendeur en magasin