



**CCI CHARENTE**  
FORMATION

# **BTS** **MANAGEMENT** **COMMERCIAL** **OPÉRATIONNEL**

**OPTION ENTREPRENEURIAT**

**ANGOULÊME**  
**COGNAC**

## **LES + DE L'ALTERNANCE**

- EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE
- SALAIRE
- FORMATION GRATUITE
- 1 DIPLÔME, 1 MÉTIER
- POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE
- INSERTION PROFESSIONNELLE

**Conseiller**  
05 45 90 13 64  
tertiaire@ccicharente-formation.fr

**Administration**  
Angoulême • 05 45 90 13 94  
Cognac • 05 45 36 32 80

[www.ccicharente-formation.fr](http://www.ccicharente-formation.fr)



ANGOULÊME - Bd Salvador Allende - CS 11625 - ZI n°3 - 16340 L'Isle d'Espagnac  
COGNAC - 102, Avenue Victor Hugo, CS 20208 - 16111 Cognac Cedex

• Site de formation **Handi-Accueillant** •

# BTS MCO MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL OPTION ENTREPRENEURIAT

## CONDITIONS D'ADMISSION

- Être titulaire d'un BAC général, technologique ou professionnel
- Signer un contrat d'apprentissage avec une entreprise

## ORGANISATION DES ÉTUDES

- Statut : contrat d'apprentissage
- Durée : 2 ans
- Validation : Brevet de Technicien Supérieur Management Commercial Opérationnel - BAC+2
- Tarif : formation financée dans le cadre de l'apprentissage

## OBJECTIFS :

Prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale (magasins, super ou hyper-marchés, agences commerciales, site marchand...) ou d'assister un dirigeant (second de rayon, directeur adjoint, chargé de clientèle, délégué commercial, télévendeur...).

Il prend en charge la relation client, l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.

## EXEMPLES DE MÉTIERS

- Responsable de rayon
- Chef(fe) de secteur
- Chargé(e) de clientèle
- Manager adjoint de magasin
- Animateur(trice) des ventes
- Conseiller(e) commercial(e)
- Merchandiser
- Gestionnaire de centre de profit
- Responsable e-commerce
- Opportunité de networking
- Conseiller(e) en banque ou assurances

## SECTEUR D'ACTIVITÉ

- Entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés
- Unités commerciales d'entreprises de production
- Entreprises de commerce électronique,
- Entreprises de prestation de services.
- Associations à but lucratif

## ÉVALUATION

CCF : Contrôle en cours de formation et ponctuel

## APTITUDES RECHERCHÉES

- Aptitudes relationnelles
- Capacité à travailler en équipe
- Sens de l'organisation
- Capacité d'adaptation
- Aptitudes commerciales
- Compétences en communication
- Sens de l'analyse

## COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

- Réaliser des ventes argumentées
- Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale
- Gérer l'offre produits/services et la mettre en valeur
- Gérer et mettre en place des actions promotionnelles
- Manager une équipe commerciale
- Piloter des projets d'action commerciale ou de management

## MOYEN PÉDAGOGIQUE

- Plateformes numériques pédagogiques, gestion de projets.
- Salles de cours dédiées

## DÉLAI D'ACCÈS

- Jusqu'à 3 mois avant et après la date de début de formation au CFA.

## MÉTHODE MOBILISÉE

- Alternance d'apports théoriques et pratiques en présentiel et /ou en distanciel

## ... ET APRÈS LA FORMATION

- Bac+3 au sein de la Charente Business School ou diplôme de niveau 6
- Vie active

90\*

83%

Taux de réussite à l'examen  
(session 2024)

\*des entreprises recommandent notre CFA

Retrouvez tous nos indicateurs de performance sur notre site  
[www.cci-charente-formation.fr/les-campus-cci/engagement-qualite](http://www.cci-charente-formation.fr/les-campus-cci/engagement-qualite)

••• Référentiel RNCP - France Compétences

[www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38362/](http://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38362/)

—Date de début de parcours certifiant  
01/01/2024



✓ Certifié par le Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche.