LIEU DE LA FORMATION

Boulevard de la Libération,
84240 La Tour-d'Aigues

Apprenez-en davantage sur notre école et sur nos formations.

Contactez-nous

Tél : 06 12 05 75 88
Mail : formation@smart-sport4.fr

Rejoignez nous

SPORT 4.0

UNE BUSINESS SCHOOL, UN ESPRIT SPORTIF.

SPORT BUSINESS

BTS Management commercial opérationnel (MCO)

MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE
Liberté
Égalité
Fraternité

Organisme certificateur

FILIÈRE SPORT BUSINESS

BTS Management commercial opérationnel (MCO)

Niveau 5 - RNCP38362 - Date d'échéance : 31/12/2028

PUBLIC

Ouvert à tous : Jeune de moins de 30 ans en apprentissage, demandeur d'emploi, salarié(e), RQTH.

DURÉE

18 à **24 mois** à compter du mois de septembre.
Environ **1350 heures** de formation en CFA

TARIFS

Formation gratuite et rémunérée, réalisée dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou d'un contrat de professionnalisation.

Le coût de la formation est pris en charge par le financeur de l'entreprise (OPCO).

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel.

DÉBOUCHÉS

Le titulaire du BTS MCO dispose de compétences en gestion commerciale, en management d'équipe et en animation de points de vente, lui permettant de développer l'activité commerciale et d'assurer la satisfaction des clients.

Les emplois types accessibles sont : responsable de rayon, manager de magasin, chargé de clientèle, ou chef de secteur.

POURSUITE D'ÉTUDES

Après un BTS MCO, l'apprenti(e) peut continuer sur un bachelor.

OBJECTIFS, APTITUDES ET COMPÉTENCES

Le titulaire du BTS MCO exerce son activité au sein de points de vente, d'enseignes commerciales ou d'entreprises de distribution. Il joue un rôle clé dans la gestion et le développement de l'activité commerciale, l'animation des équipes et la satisfaction des clients.

Son rôle consiste à :

- gérer et développer l'activité commerciale du point de vente ;
- encadrer et animer les équipes commerciales ;
- assurer la fidélisation et la satisfaction des clients ;
- optimiser la performance du magasin grâce aux outils de gestion et de suivi des ventes.

Pré-requis :

Pour intégrer la formation, il est nécessaire d'être titulaire d'un baccalauréat ou d'un titre de niveau 4.

L'admission se fait par étude de dossier et entretien de motivation.

Rythme de l'alternance :

2 jours par semaine au CFA, rémunération selon l'âge.

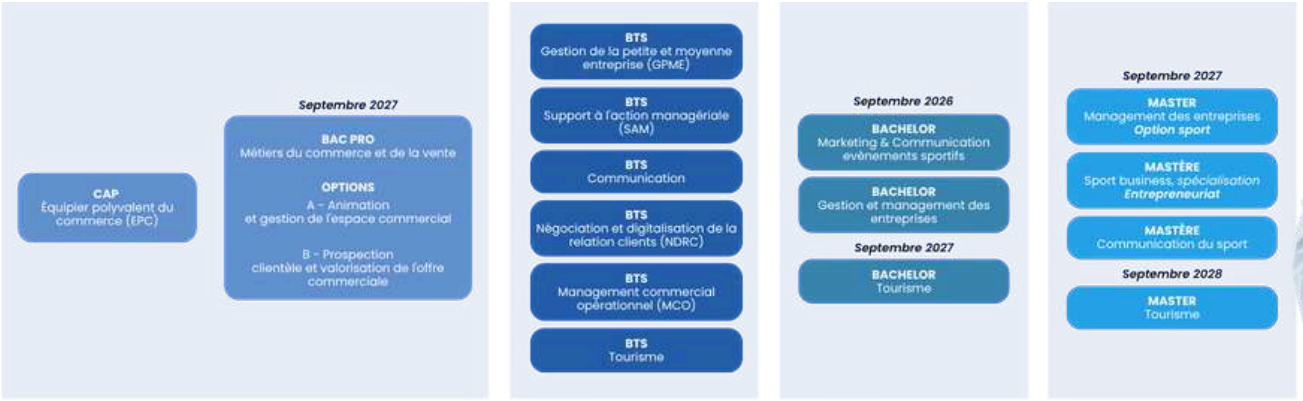
Contenu de la formation

- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Management de l'équipe commerciale
- Parcours de professionnalisation à l'étranger
- Entrepreneuriat
- Culture générale et expression
- Anglais
- Culture économique, juridique et managériale
- Gestion opérationnelle

Modalités d'évaluation :

Les connaissances issues des blocs d'enseignements sont évaluées sous forme d'examen de fin d'études, en fin de seconde année.

Modalités et délai d'accès :

Admission sur dossier et entretien de motivation. Accessibilité sous 2 jours à réception de la demande.
Conditions d'accès au public en situation de handicap, contactez le référent handicap.

Filière Sport Business