

Maison Familiale Rurale de Flixecourt

CFA – MFR de Flixecourt

BTS MCO - Management Commercial Opérationnel

Diplôme d'État de niveau 5 délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

| | | | | |
|-----------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|--------------------|
| Code RNCP : 38362 (01/01/2024) | Certifinfo : 104239 | Formacode : 34561 | Code CPF : 239089 | Diplôme : 32031213 |
| Public concerné | Apprentis- Salariés - Demandeurs d'emploi Profil : Prise d'initiative, sens du contact, goût du challenge, forte motivation | | | |
| Prérequis | Titulaire d'un niveau 4 <ul style="list-style-type: none"> • Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client • Disposer d'une appétence pour le conseil client, la mise en avant des produits, l'animation d'une équipe, la valorisation d'un lieu de vente • Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés • S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale, ainsi qu'à leur environnement économique et juridique • Disposer de compétences pour collaborer et travailler en équipe dans le cadre d'une démarche de projet • Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie | | | |
| Modalités d'accès | Accès sur dossier - Entretien individuel - Validation de prérequis Admission via la plateforme nationale Parcoursup Avoir un tuteur professionnel Validation des motivations personnelles et professionnelles - Tests de positionnement si besoin | | | |
| Délai d'accès | Période de recrutement et d'inscription de mars à septembre Informations collectives en mai et juin Début de la formation en septembre Autre parcours : nous consulter | | | |
| Statut | Contrat d'Apprentissage - Contrat de professionnalisation - Stagiaire de la Formation - Continue (CPF possible) Seule la signature du contrat d'apprentissage ou de professionnalisation permet le démarrage de la formation. Le contrat peut être signé à partir de la mi-juillet avant le début du cycle de formation au centre. | | | |
| Certification qualité | Etablissement certifié Qualiopi depuis le 03 mars 2020, pour les formations par apprentissage et continue Etablissement accessible en situation de handicap | | | |
| Tarifs | Frais de scolarité mis à jour chaque année et validés par le Conseil d'Administration. Selon votre situation et votre profil, vous pourrez prétendre à différentes modalités de financement et de rémunération. Contactez-nous pour trouver des solutions financières adaptées Possibilités : Contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation Prise en charge de la formation par les OPCO Pour les conditions générales de vente : http://www.mfrflixecourt.fr | | | |
| Objectif général | Le titulaire du BTS MCO maîtrise les techniques essentielles de management opérationnel, de gestion et d'animation commerciale. Il utilise ses compétences en communication dans son activité courante. Il met en œuvre en permanence les applications et technologies digitales ainsi que les outils de traitement de l'information. Ses activités professionnelles exigent le respect de la législation, des règles d'éthique et de déontologie. Elles s'inscrivent également dans un souci constant de lutte contre toutes les discriminations professionnelles, de préservation de l'environnement et de contribution au développement durable. | | | |

| Objectifs de l'action de formation | <ul style="list-style-type: none"> ● Objectifs d'évolution : Prendre la responsabilité de tout ou partie de l'unité commerciale en tant que manager ● Objectifs pédagogiques : Maîtriser des connaissances et des savoir-faire, poser des diagnostics, analyser et synthétiser, adapter des méthodes et des outils, proposer des solutions pertinentes et réalistes, communiquer par écrit et par oral. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|----------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|---------|---------|--------------------------------|-----|-----|---------|-----|-----|----------------------------------------------|------|------|--------------|--------------|--------------|--------------------------------|---------|---------|----------------------------------------------------------------------|-------|-------|------------------------------------------------------------------|-------|-------|----------------------------------------|-------|-------|----------------------------------------------------|-------|-------|-----------------------------------------------------|------|------|--------------|--------------|--------------|
| Contenu de la formation | <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <thead> <tr> <th>Savoirs associés aux activités</th> <th>Année 1</th> <th>Année 2</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Culture générale et expression</td> <td>32h</td> <td>32h</td> </tr> <tr> <td>Anglais</td> <td>64h</td> <td>64h</td> </tr> <tr> <td>Culture économique, juridique et managériale</td> <td>96 h</td> <td>96 h</td> </tr> <tr> <td>TOTAL</td> <td>192 h</td> <td>192 h</td> </tr> </tbody> </table> <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <thead> <tr> <th>Savoirs associés aux activités</th> <th>Année 1</th> <th>Année 2</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><i>BLOC 1 / Développement de la relation client et vente conseil</i></td> <td>104 h</td> <td>104 h</td> </tr> <tr> <td><i>BLOC 2 / Animation et dynamisation de l'offre commerciale</i></td> <td>105 h</td> <td>105 h</td> </tr> <tr> <td><i>BLOC 3 / Gestion opérationnelle</i></td> <td>105 h</td> <td>105 h</td> </tr> <tr> <td><i>BLOC 4 / Management de l'équipe commerciale</i></td> <td>105 h</td> <td>105 h</td> </tr> <tr> <td>Valorisation de l'alternance Animation de groupe</td> <td>64 h</td> <td>64 h</td> </tr> <tr> <td>TOTAL</td> <td>483 h</td> <td>483 h</td> </tr> </tbody> </table> | Savoirs associés aux activités | Année 1 | Année 2 | Culture générale et expression | 32h | 32h | Anglais | 64h | 64h | Culture économique, juridique et managériale | 96 h | 96 h | TOTAL | 192 h | 192 h | Savoirs associés aux activités | Année 1 | Année 2 | <i>BLOC 1 / Développement de la relation client et vente conseil</i> | 104 h | 104 h | <i>BLOC 2 / Animation et dynamisation de l'offre commerciale</i> | 105 h | 105 h | <i>BLOC 3 / Gestion opérationnelle</i> | 105 h | 105 h | <i>BLOC 4 / Management de l'équipe commerciale</i> | 105 h | 105 h | Valorisation de l'alternance Animation de groupe | 64 h | 64 h | TOTAL | 483 h | 483 h |
| Savoirs associés aux activités | Année 1 | Année 2 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Culture générale et expression | 32h | 32h | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Anglais | 64h | 64h | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Culture économique, juridique et managériale | 96 h | 96 h | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| TOTAL | 192 h | 192 h | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Savoirs associés aux activités | Année 1 | Année 2 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <i>BLOC 1 / Développement de la relation client et vente conseil</i> | 104 h | 104 h | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <i>BLOC 2 / Animation et dynamisation de l'offre commerciale</i> | 105 h | 105 h | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <i>BLOC 3 / Gestion opérationnelle</i> | 105 h | 105 h | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <i>BLOC 4 / Management de l'équipe commerciale</i> | 105 h | 105 h | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Valorisation de l'alternance Animation de groupe | 64 h | 64 h | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| TOTAL | 483 h | 483 h | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Compétences / Capacités professionnelles visées | <p>Développer la relation client et assurer la vente conseil Animer et dynamiser l'offre commerciale Assurer la gestion opérationnelle Manager l'équipe commerciale Développer une culture générale et expression Développer d'une culture économique, juridique et managériale</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Référentiel | <p>https://enqdip.sup.adc.education.fr/bts/referentiel/BTS_Management_commercial_operationnel.pdf</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Modalités pédagogiques | <p>Moyens pédagogiques : Prise en compte des activités réalisées en entreprise, exercices, études de cas, exposés, témoignages, enquêtes de terrain, jeux de rôles. Méthodes : actives, interrogatives</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Durée | <p>Durée totale : 1350h Durée hebdomadaire formation et entreprise : 35h</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Dates | <p>Dates : de septembre année N à juin année N+2</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Rythme d'alternance | <p>Alternance à la semaine 2 jours en formation au CFA (14h) puis 3 jours en entreprise (21h)</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Lieu(x) | <p>MFR de Flixecourt- 28 rue Courbet – BP 90220 – 80420 Flixecourt</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Modalités pratiques | <p>MFR ouverte du lundi au vendredi de 8h15 à 12h30 et de 13h45 à 17h30 Possibilité de restauration et d'hébergement sur le lieu de formation</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

| Responsables de l'action | Chrystelle Lecat ; Anne-Sophie Delandre ; Georges Tailloul Tél : 03.22.51.64.57 – mail : mfr.flixecourt@mfr.asso.fr | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|---------|-----------------------------|--|----------|--------|-------------|-------|-------|--------------------------------|----|---|---------|----|--------------------------|-----|-----|-------|-----------------------------|-----------------------------------------------|-----|-----|---------|----|----------------------------------------------|----|---|---------|----|------------------------------------------------------|-----|---|-------|--------|------------------------------------------------|-----|---|-------|--------|------------------------|----|---|---------|----|------------------------------------|----|---|---------|------|--------------------------|-----|---|-------|--------|
| Formateurs, animateurs et intervenants | Formateurs permanents de la MFR : 5 Intervenant : 1 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Suivi de l'action | Emargement par les stagiaires et le formateur Livret des réussites (outil de liaison entre les différentes parties, évaluation des compétences, suivi des notes...) et lien vers la plateforme « iEnt » | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Evaluation de l'action | <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: center;">Epreuves</th> <th style="text-align: center;">Unités</th> <th style="text-align: center;">Coefficient</th> <th style="text-align: center;">Forme</th> <th style="text-align: center;">Durée</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Culture générale et expression</td> <td>U1</td> <td>3</td> <td>Ecrit e</td> <td>3h</td> </tr> <tr> <td>Communication en anglais</td> <td>U22</td> <td>1.5</td> <td>Orale</td> <td>20' préparation 20' oral</td> </tr> <tr> <td>Compréhension et expression écrite en anglais</td> <td>U21</td> <td>1.5</td> <td>Ecrit e</td> <td>2h</td> </tr> <tr> <td>Culture économique, juridique et managériale</td> <td>U3</td> <td>3</td> <td>Ecrit e</td> <td>4h</td> </tr> <tr> <td>Développement de la relation client et vente conseil</td> <td>U41</td> <td>3</td> <td>Orale</td> <td>30 min</td> </tr> <tr> <td>Animation, dynamisation de l'offre commerciale</td> <td>U42</td> <td>3</td> <td>Orale</td> <td>30 min</td> </tr> <tr> <td>Gestion opérationnelle</td> <td>U5</td> <td>3</td> <td>Ecrit e</td> <td>3h</td> </tr> <tr> <td>Management de l'équipe commerciale</td> <td>U6</td> <td>3</td> <td>Ecrit e</td> <td>2h30</td> </tr> <tr> <td>Option : Entrepreneuriat</td> <td>UF3</td> <td>1</td> <td>Orale</td> <td>20 min</td> </tr> </tbody> </table> | | | | | Epreuves | Unités | Coefficient | Forme | Durée | Culture générale et expression | U1 | 3 | Ecrit e | 3h | Communication en anglais | U22 | 1.5 | Orale | 20' préparation 20' oral | Compréhension et expression écrite en anglais | U21 | 1.5 | Ecrit e | 2h | Culture économique, juridique et managériale | U3 | 3 | Ecrit e | 4h | Développement de la relation client et vente conseil | U41 | 3 | Orale | 30 min | Animation, dynamisation de l'offre commerciale | U42 | 3 | Orale | 30 min | Gestion opérationnelle | U5 | 3 | Ecrit e | 3h | Management de l'équipe commerciale | U6 | 3 | Ecrit e | 2h30 | Option : Entrepreneuriat | UF3 | 1 | Orale | 20 min |
| Epreuves | Unités | Coefficient | Forme | Durée | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Culture générale et expression | U1 | 3 | Ecrit e | 3h | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Communication en anglais | U22 | 1.5 | Orale | 20' préparation 20' oral | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Compréhension et expression écrite en anglais | U21 | 1.5 | Ecrit e | 2h | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Culture économique, juridique et managériale | U3 | 3 | Ecrit e | 4h | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Développement de la relation client et vente conseil | U41 | 3 | Orale | 30 min | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Animation, dynamisation de l'offre commerciale | U42 | 3 | Orale | 30 min | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Gestion opérationnelle | U5 | 3 | Ecrit e | 3h | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Management de l'équipe commerciale | U6 | 3 | Ecrit e | 2h30 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Option : Entrepreneuriat | UF3 | 1 | Orale | 20 min | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Evaluation de l'action | <u>Evaluation de l'action</u> : Satisfaction des stagiaires (« à chaud »), Satisfaction des entreprises, satisfaction de l'équipe pédagogique <u>Evaluation des acquis au regard des objectifs attendus « à froid »</u> : à 6mois | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Passerelles et débouchés possibles | Poursuites d'études : Licence- Bachelor Débouchés : - Conseiller de vente et de services, - Vendeur/conseiller- - Vendeur/conseiller e-commerce-- Chargé de clientèle- - Chargé du service client—Marchandiseur-- Manager adjoint - Second de rayon-- Manager d'une unité commerciale de proximité Liens code ROME : <ul style="list-style-type: none"> ○ D1401 - Assistanat commercial, ○ D1501 - Animation de vente, ○ M1704 - Management relation clientèle, ○ M1705 – Marketing, ○ D1506 - Marchandisage | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |