



Le BTS MCO a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Le titulaire de ce BTS prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre.

Formation en 2 ans - 1350 heures

Prérequis de la formation

- VAE de niveau 4 ou supérieur
- Niveau BAC ou équivalent (niveau 4)

Objectifs

À l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de :

- Réaliser une étude des besoins
- Définir une stratégie commerciale et e-commerciale
- Mettre en œuvre les décisions stratégiques
- Gérer l'activité commerciale et e-commerciale

Outils pédagogiques

- **Software**
Pack Office
- **Hardware**
Écran interactif
Vidéoprojecteur
Ordinateurs
- **Techniques**
Cours en présentiel
Inductive & déductive

Financements

Formation initiale :

- Personnel :
Coût formation : 3990 €
(modalités de financement possibles)
- CPF
- Pôle Emploi

Formation en alternance :

- Financement organismes paritaires

Quelques chiffres

TAUX D'ALTERNANTS
82,61%

TAUX DE SATISFACTION
84,2%

TAUX D'INITIAUX
17,39%

NOMBRE D'ÉTUDIANTS
184 en 2024

APPRENANTS INSCRITS
DANS LA SECTION
14

TAUX DE RÉUSSITE
AU DIPLÔME
92%

POURSUITE D'ÉTUDE
POST-BTS
enquête en cours

TAUX D'INSERTION PRO
enquête en cours

Programme

Devoirs sur table

- **Savoirs théoriques**
- **Mises en situations**
- **Études de cas**

BTS Blanc

Examen final

Matières générales

- Culture économique, juridique et managériale
- Culture générale et expression

- Culture économique, juridique et managériale
- Culture générale et expression
- Anglais

- Culture économique, juridique et managériale
- Culture générale et expression
- Anglais

Matières professionnelles

- Manager l'équipe commerciale
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Relation client

- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation, dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation, dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

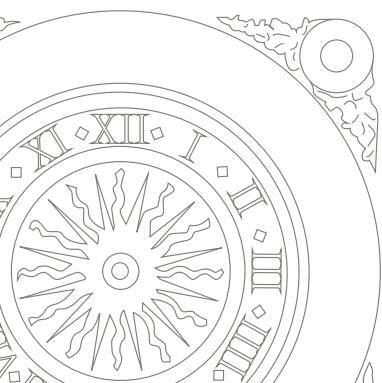
Et après ?

L'intégration en entreprise

- Conseiller de vente et de services
- Vendeur/conseil
- Vendeur/conseiller e-commerce
- Chargé de clientèle
- Chargé du service client
- Marchandiseur
- Manager adjoint
- Second de rayon
- Manageur d'une unité commerciale de proximité

Continuer à étudier

- BAC+3 Chef de Projet E-Business
- BAC+3 Responsable Marketing Opérationnel
- BAC+3 Gestion et Transaction Immobilière
- BAC+3 Banque : Conseiller Gestionnaire de Clientèle
- Licence pro Marketing : Manager Opérationnel
- BAC+3 Management des points de ventes
- BAC+3 Distribution
- BAC+3 Commercialisation des Produits Culturels
- BAC+3 Achat et Logistique
- BAC+3 Commerce en Ligne/E-commerce
- BAC+3 Agroalimentaire et agrofournitures



FINANCEMENTS

En alternance

• Parcours alternance :

Accompagnement tout au long de votre recherche d'alternance :

- Création de CV et lettre de motivation
- E-réputation
- Accès à notre Jobboard de mise en relation avec nos partenaires
- Invitations à nos job dating
- Suivi recherche d'alternance

En formation initiale

• **Au comptant** pour une année : **3990 €** - Frais d'inscriptions offerts

• Paiement en 11 fois :

Frais d'inscription de **170€** en supplément des frais de formation : **375,45€ + 10** mensualités de **375,42 €** (frais de gestion de 3,5% appliqués).

• Paiement en 6 fois :

Frais d'inscription de **170€** en supplément des frais de formation : **674,95 + 5** mensualités de **674,98 €** (frais de gestion de 1,5% appliqués).

Immersion professionnelle & scolaire

• La durée de formation

2 ans de formation

2 jours de cours/semaine

Semaines de devoirs sur table et projets :

35H/semaine

• Formation initiale

Stage obligatoire : 14 semaines en entreprise

Stage alterné (longue durée) :

de 44 à 132 jours en entreprise

• Formation en alternance

Alternance : (3 jours par semaine en entreprise)

• Contrat de professionnalisation

• Contrat d'apprentissage

Modalités d'admission

• Déroulement

Prise de rendez-vous pour entretien :

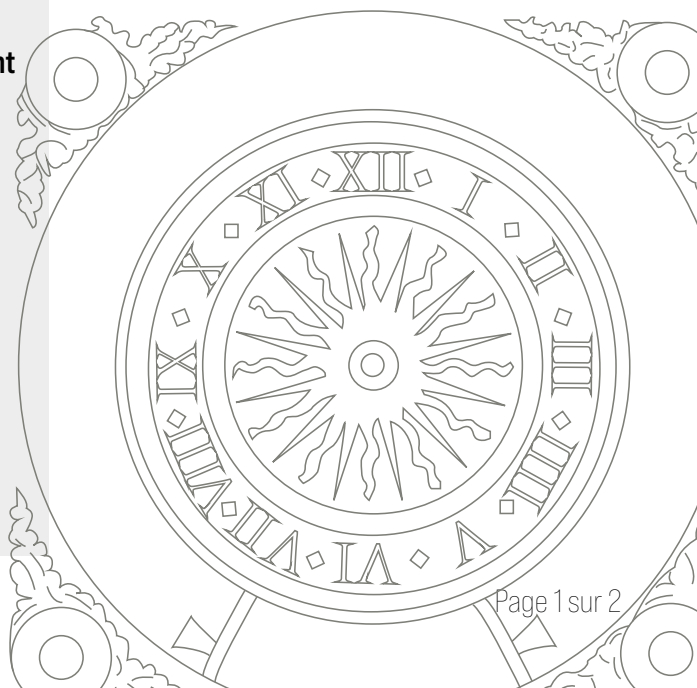
- Test de positionnement
- Dossier de candidature
 - CV et lettre de motivation pour ISPN
 - Lettre de motivation entreprises (si choix d'alternance)
 - Copie des derniers relevés de notes
 - Diplômes ou équivalences
- Entretien de motivation

• Période de recrutement

Du **1^{er} décembre** jusqu'à
15 jours avant la rentrée scolaire

• Durée de la formation

D'**octobre** à **juillet**





En voiture :

Depuis la N338 :

- Prendre la voie rapide S3 direction Rouen
- Prendre la sortie en direction de Grand-Quevilly
- Rejoindre l'Avenue Général Leclerc
- Au rond-point, prendre la première sortie sur Boulevard de Verdun
- Au rond-point, prendre la 5^{ème} sortie et continuer sur Boulevard de Verdun

En bus :

Arrêt Gay-Lussac

41

42

27

En métro :

Arrêt Charles de Gaulle

- Prendre le métro direction Georges Braques
- Descendre à l'arrêt Charles de Gaulle
- Rejoindre à pied le 30 Boulevard de Verdun

Le centre dispose aussi

Dans le centre

- Un réfectoire
- Réfrigérateur
- Micro-ondes
- Machine à café
- Machine à eau
- Snacking

Aux alentours

- Boulangerie Marie Blachère
- Grand Frais
- McDonald's
- KFC
- Del ARTE
- Centre commercial Bois Cany



CONTACT

📞 09 50 97 64 86

✉ contact-rouen@ispn.fr

Pour toute situation de handicap, veuillez contacter l'ISPN Rouen pour adapter votre formation ou pour une orientation vers une structure adaptée.



www.ispn-rouen.fr



30 Boulevard de Verdun,
76120 Le Grand-Quevilly