

FICHE CONTENU	BTS MCO 1 AN																																																																																																																																				
<p>Durée, dates, horaires Formation de 160 jours, soit 1 120 heures, à distance avec le centre de formation et 70 jours, en entreprise</p> <p>Public Tout public Demandeurs d'emplois Personne souhaitant acquérir un diplôme d'état Adapté PSH</p> <p>Objectifs Le titulaire du BTS MCO exerce les activités relevant des domaines suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Développement de la relation client et vente conseil ✚ Animation et dynamisation de l'offre commerciale ✚ Gestion opérationnelle ✚ Management de l'équipe commerciale <p>Pré-requis Pour être autorisés à suivre la formation, les candidats doivent justifier du baccalauréat ou d'un diplôme de niveau IV DAEU.</p> <p>Suivi pédagogique des stagiaires Des entretiens individuels ponctuent le déroulement de la formation tout en permettant de faire le point et d'évaluer les acquisitions formatives du stagiaire. Organisés une fois par mois, à la demande du stagiaire ou à celle du formateur référent, ils permettent au stagiaire d'être le propre acteur de sa formation en échangeant directement sur les facilités ou difficultés rencontrées.</p> <p>Mode d'évaluation des connaissances</p> <ul style="list-style-type: none"> • La formation comporte des phases de contrôle de connaissances, afin de s'assurer que les contenus pédagogiques soient bien acquis. • Chaque séquence fait l'objet d'une évaluation qui peut prendre des formes variées (QCM, exercice, études de cas, simulations, dossier professionnel à réaliser) • Une évaluation de type BTS blanc sera réalisée en cours de formation <p>Périodes d'interruption et/ou Période en entreprise Stage obligatoire de professionnalisation de 14 à 16 semaines 07/07/2022 au 31/08/2022 (et/ou) 02/12/21 au 13/03/2023</p> <p>Dates d'interruption 06/05/2022 ; 18/05/2023 ; Stage de professionnalisation obligatoire (14 semaines) A réaliser soit : Du 07/07/2022 au 31/08/2022 (et/ou) du 02/12/22 au 13/03/2023</p>	<p>Introduction :</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Découverte de la formation ✚ Organisation et planification ✚ Préparation à l'emploi <p>Domaine d'activités 1 : Développement de la relation client et vente conseil Activités relevant du domaine : – collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale ; – vente conseil ; – suivi de la relation client ; – suivi de la qualité de services ; – fidélisation de la clientèle ; – développement de clientèle.</p> <p>Domaine d'activités 2 : Animation et dynamisation de l'offre commerciale Activités relevant du domaine : – élaboration et adaptation continue de l'offre de produits et de services ; – agencement de l'espace commercial ; – maintien d'un espace commercial attractif et fonctionnel ; – mise en valeur de l'offre de produits et de services ; – organisation de promotions et d'animations commerciales ; – conception et mise en place de la communication au sein de l'unité commerciale ; – conception et mise en œuvre de la communication commerciale externe de l'unité commerciale ; – analyse et suivi de l'action commerciale.</p> <p>Domaine d'activités 3 : gestion opérationnelle Activités relevant du domaine : – fixation des objectifs commerciaux ; – gestion des approvisionnements et suivi des achats ; – gestion des stocks ; – suivi des règlements ; – élaboration des budgets ; – gestion des risques liés à l'activité commerciale ; – participation aux décisions d'investissement ; – analyse des performances ; – mise en œuvre du reporting.</p> <p>Domaine d'activités 4 : management de l'équipe commerciale Activités relevant du domaine : – évaluation des besoins en personnel ; – répartition des tâches ; – réalisation de plannings ; – organisation du travail ; – recrutement et intégration ; – animation et valorisation de l'équipe ; – évaluation des performances individuelles et collectives de l'équipe ; – individualisation de la formation des membres de l'équipe.</p> <p style="text-align: center;">Evaluations en cours de formations</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; font-size: 8px;"> <thead> <tr> <th colspan="2" style="text-align: center;">BTS Management commercial opérationnel</th> <th colspan="2" style="text-align: center;">Voie scolaire dans un établissement public ou privé sous contrat, CFA ou section d'apprentissage habilitée. Formation professionnelle continue dans les établissements publics habilités à pratiquer le CCF attendu</th> <th colspan="2" style="text-align: center;">Voie scolaire dans un établissement privé, CFA ou section d'apprentissage non habilitée. Formation professionnelle continue dans les établissements publics non habilités ou un établissement privé, enseignement à distance, candidats justifiant de 3 ans d'expérience professionnelle</th> </tr> <tr> <th style="text-align: center;">Épreuves</th> <th style="text-align: center;">Unité</th> <th style="text-align: center;">Coef</th> <th style="text-align: center;">Forme</th> <th style="text-align: center;">Durée</th> <th style="text-align: center;">Forme</th> <th style="text-align: center;">Durée</th> <th style="text-align: center;">Forme</th> <th style="text-align: center;">Durée</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>E1 Culture générale et expression</td> <td>U1</td> <td>3</td> <td>Ponctuelle écrite</td> <td>4h</td> <td>CCF 3 situations d'évaluation</td> <td></td> <td>Ponctuelle écrite</td> <td>4h</td> </tr> <tr> <td>E2 Communication en langue vivante étrangère</td> <td>U2</td> <td>3</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>E21 Compréhension de l'écrit et expression écrite</td> <td>U21</td> <td>1,5</td> <td>Ponctuelle écrite</td> <td>2 h</td> <td>CCF 2 situations d'évaluation</td> <td></td> <td>Ponctuelle écrite</td> <td>2h</td> </tr> <tr> <td>E22 Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction</td> <td>U22</td> <td>1,5</td> <td>CCF</td> <td>20 min (* 20 mn)</td> <td>CCF 1 situation d'évaluation</td> <td></td> <td>Ponctuelle orale</td> <td>20 min (* 20 mn)</td> </tr> <tr> <td>E3 Culture économique, juridique et managériale</td> <td>U3</td> <td>3</td> <td>Ponctuelle écrite</td> <td>4h</td> <td>CCF 2 situations d'évaluation</td> <td></td> <td>Ponctuelle écrite</td> <td>4h</td> </tr> <tr> <td>E4 Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale</td> <td>U4</td> <td>6</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>E41 Développement de la relation client et vente conseil</td> <td>U41</td> <td>3</td> <td>CCF</td> <td></td> <td>CCF</td> <td></td> <td>Ponctuelle Orale</td> <td>30 min</td> </tr> <tr> <td>E42 Animation, dynamisation de l'offre commerciale</td> <td>U42</td> <td>3</td> <td>CCF</td> <td></td> <td>CCF</td> <td></td> <td>Ponctuelle Orale</td> <td>30 min</td> </tr> <tr> <td>E5 Gestion opérationnelle</td> <td>U5</td> <td>3</td> <td>Ponctuelle écrite</td> <td>3h</td> <td>Ponctuelle écrite</td> <td></td> <td>Ponctuelle écrite</td> <td>3h</td> </tr> <tr> <td>E6 Management de l'équipe commerciale</td> <td>U6</td> <td>3</td> <td>CCF</td> <td></td> <td>CCF</td> <td></td> <td>Ponctuelle écrite</td> <td>2h30</td> </tr> <tr> <td>EF1 Communication en Langue vivante (**)</td> <td>UF1</td> <td></td> <td>Ponctuelle Orale</td> <td>20 mn (* 20 mn)</td> <td>Oral</td> <td>20 mn (* 20 mn)</td> <td>Ponctuelle Orale</td> <td>20 mn (* 20 mn)</td> </tr> <tr> <td>EF2 Parcours de professionnalisation à l'étranger</td> <td>UF2</td> <td></td> <td>Ponctuelle Orale</td> <td>20 mn</td> <td>Oral</td> <td>20 mn</td> <td>Ponctuelle Orale</td> <td>20 mn</td> </tr> <tr> <td>EF3 Entrepreneuriat</td> <td>UF3</td> <td></td> <td>Ponctuelle Orale</td> <td>20 mn</td> <td>Oral</td> <td>20 mn</td> <td>Ponctuelle Orale</td> <td>20 mn</td> </tr> </tbody> </table>	BTS Management commercial opérationnel		Voie scolaire dans un établissement public ou privé sous contrat, CFA ou section d'apprentissage habilitée. Formation professionnelle continue dans les établissements publics habilités à pratiquer le CCF attendu		Voie scolaire dans un établissement privé, CFA ou section d'apprentissage non habilitée. Formation professionnelle continue dans les établissements publics non habilités ou un établissement privé, enseignement à distance, candidats justifiant de 3 ans d'expérience professionnelle		Épreuves	Unité	Coef	Forme	Durée	Forme	Durée	Forme	Durée	E1 Culture générale et expression	U1	3	Ponctuelle écrite	4h	CCF 3 situations d'évaluation		Ponctuelle écrite	4h	E2 Communication en langue vivante étrangère	U2	3							E21 Compréhension de l'écrit et expression écrite	U21	1,5	Ponctuelle écrite	2 h	CCF 2 situations d'évaluation		Ponctuelle écrite	2h	E22 Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction	U22	1,5	CCF	20 min (* 20 mn)	CCF 1 situation d'évaluation		Ponctuelle orale	20 min (* 20 mn)	E3 Culture économique, juridique et managériale	U3	3	Ponctuelle écrite	4h	CCF 2 situations d'évaluation		Ponctuelle écrite	4h	E4 Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale	U4	6							E41 Développement de la relation client et vente conseil	U41	3	CCF		CCF		Ponctuelle Orale	30 min	E42 Animation, dynamisation de l'offre commerciale	U42	3	CCF		CCF		Ponctuelle Orale	30 min	E5 Gestion opérationnelle	U5	3	Ponctuelle écrite	3h	Ponctuelle écrite		Ponctuelle écrite	3h	E6 Management de l'équipe commerciale	U6	3	CCF		CCF		Ponctuelle écrite	2h30	EF1 Communication en Langue vivante (**)	UF1		Ponctuelle Orale	20 mn (* 20 mn)	Oral	20 mn (* 20 mn)	Ponctuelle Orale	20 mn (* 20 mn)	EF2 Parcours de professionnalisation à l'étranger	UF2		Ponctuelle Orale	20 mn	Oral	20 mn	Ponctuelle Orale	20 mn	EF3 Entrepreneuriat	UF3		Ponctuelle Orale	20 mn	Oral	20 mn	Ponctuelle Orale	20 mn
BTS Management commercial opérationnel		Voie scolaire dans un établissement public ou privé sous contrat, CFA ou section d'apprentissage habilitée. Formation professionnelle continue dans les établissements publics habilités à pratiquer le CCF attendu		Voie scolaire dans un établissement privé, CFA ou section d'apprentissage non habilitée. Formation professionnelle continue dans les établissements publics non habilités ou un établissement privé, enseignement à distance, candidats justifiant de 3 ans d'expérience professionnelle																																																																																																																																	
Épreuves	Unité	Coef	Forme	Durée	Forme	Durée	Forme	Durée																																																																																																																													
E1 Culture générale et expression	U1	3	Ponctuelle écrite	4h	CCF 3 situations d'évaluation		Ponctuelle écrite	4h																																																																																																																													
E2 Communication en langue vivante étrangère	U2	3																																																																																																																																			
E21 Compréhension de l'écrit et expression écrite	U21	1,5	Ponctuelle écrite	2 h	CCF 2 situations d'évaluation		Ponctuelle écrite	2h																																																																																																																													
E22 Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction	U22	1,5	CCF	20 min (* 20 mn)	CCF 1 situation d'évaluation		Ponctuelle orale	20 min (* 20 mn)																																																																																																																													
E3 Culture économique, juridique et managériale	U3	3	Ponctuelle écrite	4h	CCF 2 situations d'évaluation		Ponctuelle écrite	4h																																																																																																																													
E4 Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale	U4	6																																																																																																																																			
E41 Développement de la relation client et vente conseil	U41	3	CCF		CCF		Ponctuelle Orale	30 min																																																																																																																													
E42 Animation, dynamisation de l'offre commerciale	U42	3	CCF		CCF		Ponctuelle Orale	30 min																																																																																																																													
E5 Gestion opérationnelle	U5	3	Ponctuelle écrite	3h	Ponctuelle écrite		Ponctuelle écrite	3h																																																																																																																													
E6 Management de l'équipe commerciale	U6	3	CCF		CCF		Ponctuelle écrite	2h30																																																																																																																													
EF1 Communication en Langue vivante (**)	UF1		Ponctuelle Orale	20 mn (* 20 mn)	Oral	20 mn (* 20 mn)	Ponctuelle Orale	20 mn (* 20 mn)																																																																																																																													
EF2 Parcours de professionnalisation à l'étranger	UF2		Ponctuelle Orale	20 mn	Oral	20 mn	Ponctuelle Orale	20 mn																																																																																																																													
EF3 Entrepreneuriat	UF3		Ponctuelle Orale	20 mn	Oral	20 mn	Ponctuelle Orale	20 mn																																																																																																																													