

PROGRAMME DE FORMATION / BTS MCO | 2026

Durée, dates, horaires Accessibilités	Formation de 132 jours, soit 800 heures*, a distance avec le centre de formation et 490 heures de stage en entreprise. Entrées et sorties permanentes *(env.35 à 37 H / Sem. de travail en autonomie) Formation en distanciel et/ou en présentiel sur demande Cette formation est accessible à toute personne en situation de handicap. Pour de plus amples renseignements contactez notre référente handicap Mme PERA Guylaine : contact.gpformations@gmail.com	
Objectifs de la formation Insertion Professionnelle	A l'issue de la formation, le/la candidat(e) pourra se présenter à l' examen final organisé par l'éducation nationale. Le titulaire du brevet de technicien supérieur Management commercial opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Une unité commerciale est un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services. Les emplois visés dès l'obtention du BTS : Conseiller de vente et de services, Vendeur/conseil, Vendeur/conseiller e-commerce, Chargé de clientèle, Chargé du service client, Marchandiseur, Manager adjoint, Manager d'une unité commerciale de proximité.	
Prérequis Public	Pour être autorisé à suivre la formation, les candidat(e)s doivent être titulaire du Baccalauréat ou d'un diplôme et/ou d'un TP de niveau IV et/ou DAEU. Tout public / Demandeurs d'emploi, salarié(e)s en poste, reconversion professionnelle / Personne souhaitant acquérir un diplôme d'état / formation adaptée PSH	
Mode d'évaluation des connaissances Suivi pédagogique	La formation comporte des phases de contrôle de connaissances, afin de s'assurer que les contenus pédagogiques soient bien acquis. Chaque fin de séquence fait l'objet d'une évaluation qui peut prendre des formes variées (QCM, exercice, études de cas, simulations, dossier professionnel à réaliser) Deux évaluations de type BTS blanc seront réalisées en cours de formation. Livret de formation délivré en fin de parcours. Outil à disposition : Formation Synchrones et Asynchrones => Plateforme de e-learning dédiée à la formation ELEA BY GP FORMATIONS . 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 si besoin, à la demande du stagiaire ou à celle du formateur référent. Ces entretiens permettent au stagiaire d'être le propre acteur de sa formation en échangeant directement sur les facilités ou difficultés rencontrées. Rencontres pédagogiques.	
Période en entreprise Périodes d'interruption	Stage obligatoire de professionnalisation de 14 semaines / Du 01/07/2025 au 31/08/2025 (et/ou 01/12/25 au 31/03/2026 / A définir avec votre référent(e) formation selon votre entrée en formation Jours Fériés : 01/01-01/04-01/05-08/05-09/05-20/05-14/07-15/08-01/11-11/11-25/12 / Fermeture annuelle du centre de formation : Congés annuels d'été : Août - Congés de fin d'année (Noël et Jour de l'an selon calendrier scolaire)	
Tarifs Financements	Coût total de la formation : 3 798 € / Coût pédagogique : 3 498.00 € / Frais de dossier et d'inscription : 300 € Plusieurs possibilités de financement*, contactez nous pour obtenir un devis personnalisé contact.gpformations@gmail.com *Autofinancement avec mise en place d'échéancier sans frais / CPF / OPCO / France Travail / Transition Pro	
Site internet Code de la fiche Référentiel	gp-formations.com RNCP38362 BTS MCO	
Introduction / Tronc commun aux BTS TERTIAIRE		
Découverte de la formation - Organisation et planification - Préparation à l'emploi		Découverte des blocs de compétences -Présentation du référentiel - Modalités des épreuves
E1 Cultures Générale et Expression ; Langue vivante étrangère 1 Compréhension de l'écrit et expression écrite ; Culture économique, juridique et managériale EF1 Langue vivante étrangère 2 / EF2 Parcours de professionnalisation à l'étranger / F3 Entrepreneuriat		RNCP38362BC01 - Développement de la relation client et vente conseil RNCP38362BC02 - Animation, dynamisation de l'offre commerciale RNCP38362BC03 - Gestion opérationnelle RNCP38362BC04 - Management de l'équipe commerciale
INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES Des équivalences sont possibles avec d'autres diplômes qui vous permettront d'obtenir des dispenses d'épreuve, prenez contact avec nous contact.gpformations@gmail.com / En cas d'échec à l'examen, le /la candidat(e) conserve le bénéfice des notes à l'examen pendant 5 ans		