



PÔLES PRO CABRINI

NOISY-LE-GRAND - 93

DÉCOUVREZ NOS FORMATIONS PROFESSIONNALISANTES

ÉNERGIE
ENVIRONNEMENT



COMMERCE
GESTION, DIGITAL



SANTÉ, SOCIAL
BIEN-ÊTRE



BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

MCO MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Diplôme en 2 ans sous contrat apprenti (1350 heures de formation)
Rémunération selon âge et niveau de formation
Prise en charge totale des frais de formation des apprentis

Rythme d'alternance :

Semaine A (3 jours Pôle Supérieur / 2 jours entreprise)
Semaine B (2 jours Pôle Supérieur / 3 jours entreprise)

Prérequis :

Avoir moins de 30 ans
Titulaire d'un BAC général, STMG ou professionnel

Admission :

Étude de dossier et échange individuel après candidature via
Parcoursup.
Pour les candidats n'ayant pas accès à Parcoursup, merci de
postuler via notre site cabrinipro.fr

Equivalence ECTS : 120

Poursuite d'études possibles :

Licences professionnelles dans le domaine commercial :
e-commerce, marketing et distribution, ...
Licence Management et Gestion des Organisations
proposée à Cabrini

Période de candidature : 1er février au 30 octobre

MÉTIERS ET SECTEURS D'ACTIVITÉ

Conseiller de vente - Assistant chef de rayon
Directeur adjoint de magasin - Manager de rayon
Responsable clientèle

Toute unité commerciale : magasin, grande distribution, restauration rapide et toute unité avec un comptoir de vente.

Formation dispensée par



en partenariat avec



Résultats à l'examen

2024

94%

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

CARACTÉRISTIQUES DE LA FORMATION

Enseignements professionnels :

Développement Relation Client et Vente Conseil
Animation et dynamisation de l'offre commerciale
Gestion Opérationnelle
Management de l'équipe Commerciale

Enseignements généraux :

Culture générale et expression
Expression et culture en langues vivantes étrangères
Culture économique, juridique et managériale

Modalités d'évaluation :

Au cours de la formation : 3 sessions d'examens blancs
Obtention du diplôme : examens en épreuves ponctuelles, en fin de formation



LES + DE CABRINI

Une mise à disposition du Pack-Office
Des salles de cours adaptées pour le branchement des ordinateurs portables
Une cafétéria équipée pour les repas avec distributeur de boissons, frigo et micro-ondes
Une salle de pause également équipée pour les repas avec baby-foot et jeux de société à disposition



NOS AVANTAGES

Job dating
Coaching individualisé pour la recherche d'entreprises
Encadrement et suivi pédagogique personnalisé
Réseau d'entreprises partenaires



INFOS PRATIQUES

Lieu de formation :
Pôle Supérieur Alternance
20 rue du Dr Sureau
93160 Noisy-le-Grand

Contact :
07.48.11.94.38
ufa@cabrini.fr

Accès :
 Noisy-le-Grand Mont d'Est
 303 - 310 - 320 République
 Noisy-le-Grand Mont d'Est