

### Site de Salon

110 Rue Anthime Ravoire 13300 Salon de Provence  
☎ 04 42 48 85 23 ✉ [salon@performance-med.com](mailto:salon@performance-med.com)

### QUELQUES CHIFFRES ET TÉMOIGNAGES.....

➤ Non communiqué : 1<sup>ère</sup> année de réalisation

Taux de satisfaction  
NC

Taux de réussite à  
l'examen  
NC

Taux d'insertion  
NC

Taux de recommandation  
NC

Site internet: [www.performancemediterranee.com](http://www.performancemediterranee.com)

 Rejoignez nous sur Facebook : PerfoMéditerranée Formation

## BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL – BTS MCO



FORMATION QUALIFIANTE DE NIVEAU 5  
DIPLOME VALIDÉ PAR L'ÉDUCATION NATIONALE

Public : Tout public à partir de 16 ans

### CONTACTEZ-NOUS

**Horaires d'ouverture :**  
Du lundi au vendredi  
De 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

## Présentation du métier : NSF 310-312 - ROME D1401-S1501-M1704/05-D1506

FORMACODE 34054/85-32045-35029

Le manager commercial opérationnel a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale qui est un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services, Il/elle prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre.

Il/elle assure également la gestion opérationnelle de l'unité ainsi que le management de son équipe commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans le contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale. Il/elle exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel.

### ► DEBOUCHES ET POURSUITE DE PARCOURS :

- Vers l'emploi : Conseiller de vente et de services, Vendeur/conseiller, vendeur/conseiller e-commerce, chargé de clientèle, Manager adjoint, Manager d'une unité commerciale de proximité...
- Vers une formation :
  - Licence Pro du domaine commercial
  - Licence LMD (L3 en économie gestion ou en sciences de gestion)

### ► PROGRAMME DE LA FORMATION :

- Bloc de compétences :
  - \* Culture Générale et Expression
  - \* Langue vivante étrangère 1 – Anglais
  - \* Culture économique, juridique et managériale
- Domaines d'Activité :
  - \* DA1-Développement de la relation client et vente conseil
  - \* DA2-Animation et dynamisation de l'offre commerciale
  - \* DA3- Gestion opérationnelle
  - \* DA4- Management de l'équipe commerciale
- Modules Complémentaires :
  - \* Sensibilisation aux enjeux climatiques, valeurs de la république et transition numérique
- Compétences transverses :
  - \* Techniques de recherche de stage et d'emploi

### Prérequis et modalités d'entrée en formation :

- Avoir un projet professionnel validé par une immersion prof., une enquête métier, une expérience professionnelle dans le domaine
- Maîtriser les règles de communication et expression écrite et orale
- Maîtriser les règles simples de calculs et raisonnement logique
- Utiliser les outils informatiques et numériques
- \* Avoir un niveau 4 (de préférence STMG, option Gestion finance ou Mercatique, Economie et Social, Gestion administration, Commerce Vente ou un Titre RNCP de niv.4
- Dossier et tests de positionnement
- Entretien de motivation
- Prescription et commission de validation (selon le financement)

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Occuper un poste de Conseiller de vente et de Conseiller de vente et de services, vendeur/conseiller e-commerce, chargé de clientèle, Manager adjoint, Manager d'une unité commerciale de proximité...
- Mettre en œuvre les compétences techniques et professionnelles liées au métier

### ► DEROULEMENT ET METHODE DE LA FORMATION :

- Performance Méditerranée s'engage à mettre en œuvre un accompagnement personnalisé, les moyens nécessaires à la réussite du diplôme visé et l'accès à l'emploi
- L'équipe pédagogique et experte dans le domaine de la formation garantit la cohérence et le suivi de la progression de chaque participant :
  - suivi et évaluation de la progression pédagogique
  - individualisation des parcours
  - accompagnement à la recherche de stage et d'emploi
  - sécurisation des parcours
  - Suivi en entreprise (cas échéant)
- Modalité de la formation : en présentiel

### ► MODALITES D'ACCESSIBILITE DES PERSONNES EN SITUATION D'HANDICAP :

- Performance Méditerranée peut mettre en œuvre des aménagements pour l'accueil, l'accompagnement et le suivi des personnes en situation d'handicap. Contactez nous afin d'étudier les possibilités d'aménagements et/ou compensation.

### ► UN PARCOURS ADAPTÉ A VOTRE SITUATION :

- Parcours de formation personnalisé en fonction des diplômes et/ou de l'expérience professionnelle, Possibilité d'allègement de parcours, Nous consulter

### ► MODALITE DE VALIDATION :

- Présentation au BTS, diplôme validé par l'Education Nationale

### DATES DES PROCHAINES SESSIONS DE FORMATION :

- Consulter notre site internet ou nous contacter

Durée de la formation  
Sans allègement

1820  
heures  
max

1260  
Heures en  
centre

560  
heures  
en  
entreprise

### Tarifs et Financements:

- Formation gratuite et rémunérée pour les demandeurs d'emploi avec un financement par le Conseil Régional Sud PACA et cofinancement FSE
- Formation gratuite pour les demandeurs d'emploi avec un financement Pôle Emploi
- \* Autres financements possibles : CPF, Transition Pro, Individuel, Plan de développement des compétences salariés :

\* Prix indicatif (sous réserve d'acceptation d dossier et pour un parcours complet :

Tarif à partir de  
9,50 €/heure