

Profil et pré-requis

La VAE Management Commercial Opérationnel, implique la justification au préalable d'au moins 1 an d'expérience dans des postes en rapport direct avec la relation client. Votre parcours professionnel doit comporter des fonctions telles que, animateur de vente, chef de rayon, vendeur, etc.

L'activité du titulaire du BTS MCO s'exerce auprès de la clientèle actuelle et potentielle de l'entreprise. Elle varie en fonction des structures, des missions et des statuts de l'organisation qui l'emploie.

Le titulaire du BTS MCO maîtrise les techniques essentielles de management opérationnel, de gestion et d'animation commerciale.

Il utilise ses compétences en communication dans son activité courante.

Il met en œuvre en permanence les applications et technologies digitales ainsi que les outils de traitement de l'information.

Ses activités professionnelles exigent le respect de la législation, des règles d'éthique et de déontologie. Elles s'inscrivent également dans un souci constant de lutte contre toutes les discriminations professionnelles, de préservation de l'environnement et de contribution au développement durable.

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.

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.

Référentiel du diplôme

Le référentiel de formation est constitué de quatre blocs de compétences (BC) :

- **BC 1** : Développement de la relation client et vente conseil
- **BC 2** : Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- **BC 3** : Gestion opérationnelle
- **BC4** : Soutenir le fonctionnement et le développement de la PME

Pour valider votre BTS MCO par la VAE, vous devez réussir au minimum **75% des modules par catégorie** de compétences.

VAE BTS MCO

La validation de vos acquis s'effectue en **trois étapes** :

1. **Le livret 1** : Il consiste à remplir votre formulaire d'inscription et à rédiger un CV mettant en avant vos expériences professionnelles
2. **Le livret 2** : C'est une étape majeure. Vous devez rédiger un dossier détaillant vos expériences professionnelles en lien avec le référentiel du BTS MCO
3. **La soutenance** : Il s'agit de présenter à l'oral votre livret 2. Vous devrez prouver que vous avez les compétences requises par le référentiel. Le jury est composé de professionnels et d'enseignants en lien avec le diplôme visé

Débouchés et évolutions

Accès à des postes variés

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

Possibilité de continuer en licence puis en master dans le commerce ou le management. Ces diplômes sont eux aussi accessibles par la VAE. Vous pourrez ainsi prétendre à de plus hauts postes dans ce domaine.

Objectif pédagogique

Outil de développement personnel et professionnel, la VAE permet de sécuriser les parcours professionnels et a pour objectif de vous permettre de :

- Obtenir un diplôme, un certificat ou un titre professionnel par la VAE
- Valider les acquis de l'expérience
- Valoriser les compétences professionnelles
- Renforcer votre employabilité

Contenu

Notre démarche d'accompagnement à la VAE se déroule de la manière suivante :

- En amont, un premier entretien permet d'analyser la demande, de valider la pertinence de la démarche, et d'informer sur le dispositif VAE.
- Après le dépôt du Livret 1 et l'accord de recevabilité, nous vous accompagnons dans la constitution du dossier VAE Livret 2, puis dans la préparation à la soutenance devant le jury.

Méthodologie :

Phase 1 :

- Réalisation du Livret 2
- Elaboration du dossier de preuves
- Identification des activités les plus significatives au regard du diplôme visé
- Analyse descriptive de l'activité
- Formalisation et rédaction des expériences
- Relectures et corrections du livret 2 - Rassemblement des preuves

Phase 2 :

- Préparation à l'entretien avec le jury
- Traitement des questions les plus fréquentes
- Simulation d'entretien
- Conseils personnalisés
- Suivi post jury

Modalités :

- entretiens individuels
- séances de travail guidé
- tutorat par mail et téléphone
- durée de l'accompagnement : selon les objectifs

Points forts

- une formation individualisée
- réalisée par des consultants experts en VAE
- un suivi personnalisé

Type de parcours

Mixte : individualisé et modularisé
Collectif



BTS MCO - Management commercial opérationnel

Individualisé

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active et participative

Alternance d'ateliers collectifs d'exploration des expériences, d'ateliers méthodologiques d'écriture et d'entretiens individuels.

Intervenant

Professionnel expert du métier visé et de la démarche VAE, associant une expérience dans le champ médico-social, membre occasion du jury.

Eligible au CPF

Session ouverte toute l'année

Tarifs

Nous consulter

