

BTS

MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

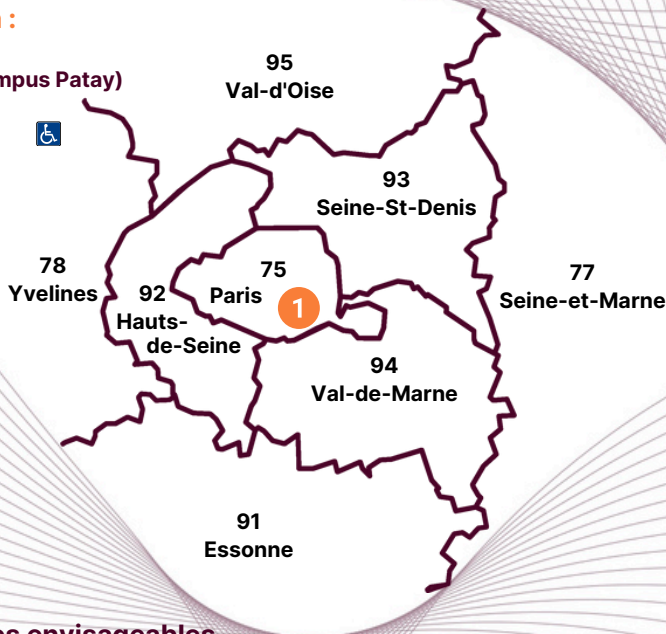
Inscription sur www.cfa-api.frou **parcoursup**
Entrez dans l'enseignement supérieur120
crédits
ECTS

Présentation

La mission du titulaire du BTS MCO est de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou d'une partie d'une unité commerciale. Il est capable de gérer une relation client et d'assurer la gestion opérationnelle d'une unité commerciale (physique ou en ligne) et bien sûr, de manager une équipe commerciale.

Lieux de formation :

1 Lycée Jean Lurçat (Campus Patay)
121-123, rue de Patay
75013 Paris



Après le BTS ?

Poursuites d'études envisageables

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle. Les étudiants ont la possibilité de poursuivre leur cursus par une Licence professionnelle dans les secteurs comme la vente, la gestion, banque, assurance, commerce, marketing et management.

Postes potentiels

- Assistant chef de rayon
- Chargé de clientèle/conseiller /commercial
- Télévendeur/téléconseiller
- Chargé de l'administration commerciale

*Diplôme d'état avec épreuves d'examens en C.C.F. et ponctuelles.
Modalités et délais conformes à la loi.
Tarif public : financé intégralement par l'OPCO et l'entreprise.
Aucun frais de formation, ni d'inscription à la charge de l'élève.

Durée de la formation

2 ans

Conditions d'admission

Sur dossier pédagogique.
Admission définitive à la signature d'un contrat d'apprentissage.

Contact

contact@agefa.org

Rythme d'alternance

3 jours entreprise / 2 jours école

Programme

- Culture générale et expression
- Communication en langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale
- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

Accompagnement individuel

- Aide pour trouver un contrat d'alternance
- Création de CV, lettre de motivation
- Pitch de présentation

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL


Inscription sur www.cfa-api.fr ou  **parcoursup**
Entrez dans l'enseignement supérieur

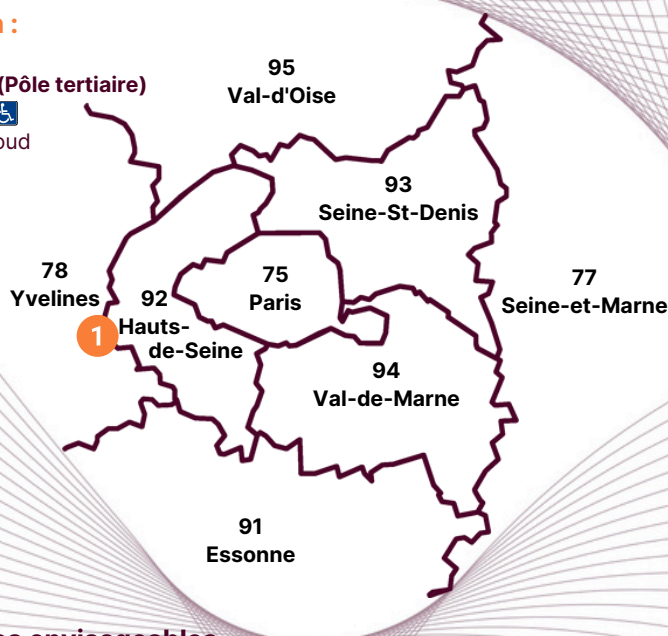
120
crédits
ECTS

Présentation

La mission du titulaire du BTS MCO est de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou d'une partie d'une unité commerciale. Il est capable de gérer une relation client et d'assurer la gestion opérationnelle d'une unité commerciale (physique ou en ligne) et bien sûr, de manager une équipe commerciale.

Lieux de formation :

1 Lycée Pierre Corneille (Pôle tertiaire)
52, Avenue Pasteur 
78170 La Celle Saint Cloud



Après le BTS ?

Poursuites d'études envisageables

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle. Les étudiants ont la possibilité de poursuivre leur cursus par une Licence professionnelle dans les secteurs comme la vente, la gestion, banque, assurance, commerce, marketing et management.

Postes potentiels

- Assistant chef de rayon
- Chargé de clientèle/conseiller /commercial
- Télévendeur/téléconseiller
- Chargé de l'administration commerciale

*Diplôme d'état avec épreuves d'examens en C.C.F. et ponctuelles.
Modalités et délais conformes à la loi.
Tarif public : financé intégralement par l'OPCO et l'entreprise.
Aucun frais de formation, ni d'inscription à la charge de l'élève.

Durée de la formation

2 ans

Conditions d'admission

Sur dossier pédagogique.
Admission définitive à la signature d'un contrat d'apprentissage.

Contact

contact@agefa.org

Rythme d'alternance

3 jours entreprise / 2 jours école

Programme

- Culture générale et expression
- Communication en langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale
- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

Accompagnement individuel

- Aide pour trouver un contrat d'alternance
- Création de CV, lettre de motivation
- Pitch de présentation

BTS

MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

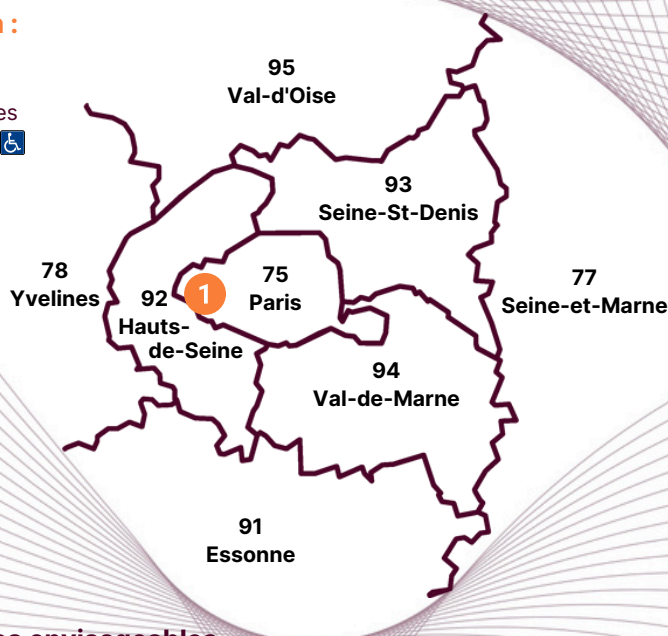
Inscription sur www.cfa-api.frou  **parcoursup**
Entrez dans l'enseignement supérieur120
crédits
ECTS

Présentation

La mission du titulaire du BTS MCO est de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou d'une partie d'une unité commerciale. Il est capable de gérer une relation client et d'assurer la gestion opérationnelle d'une unité commerciale (physique ou en ligne) et bien sûr, de manager une équipe commerciale.

Lieux de formation :

Lycée René Cassin
185, avenue de Versailles
75016 Paris

Après le BTS ?

Poursuites d'études envisageables

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle. Les étudiants ont la possibilité de poursuivre leur cursus par une Licence professionnelle dans les secteurs comme la vente, la gestion, banque, assurance, commerce, marketing et management.

Postes potentiels

- Assistant chef de rayon
- Chargé de clientèle/conseiller /commercial
- Télévendeur/téléconseiller
- Chargé de l'administration commerciale

*Diplôme d'état avec épreuves d'examens en C.C.F. et ponctuelles.
Modalités et délais conformes à la loi.
Tarif public : financé intégralement par l'OPCO et l'entreprise.
Aucun frais de formation, ni d'inscription à la charge de l'élève.

Durée de la formation

2 ans

Conditions d'admission

Sur dossier pédagogique.
Admission définitive à la signature d'un contrat d'apprentissage.

Contact

contact@agefa.org

Rythme d'alternance

3 jours entreprise / 2 jours école

Programme

- Culture générale et expression
- Communication en langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale
- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

Accompagnement individuel

- Aide pour trouver un contrat d'alternance
- Création de CV, lettre de motivation
- Pitch de présentation

BTS

MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

Inscription sur www.cfa-api.fr ou **parcoursup**
Entrez dans l'enseignement supérieur

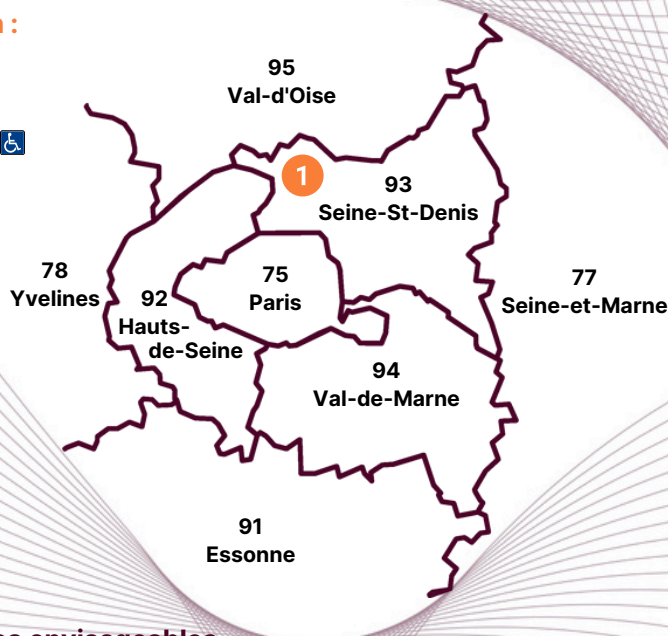
120
crédits
ECTS

Présentation

La mission du titulaire du BTS MCO est de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou d'une partie d'une unité commerciale. Il est capable de gérer une relation client et d'assurer la gestion opérationnelle d'une unité commerciale (physique ou en ligne) et bien sûr, de manager une équipe commerciale.

Lieux de formation :

1 Lycée Paul Eluard
15, avenue Jean Moulin
93200 Saint-Denis



Après le BTS ?

Poursuites d'études envisageables

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle. Les étudiants ont la possibilité de poursuivre leur cursus par une Licence professionnelle dans les secteurs comme la vente, la gestion, banque, assurance, commerce, marketing et management.

Postes potentiels

- Assistant chef de rayon
- Chargé de clientèle/conseiller /commercial
- Télévendeur/téléconseiller
- Chargé de l'administration commerciale

*Diplôme d'état avec épreuves d'examens en C.C.F. et ponctuelles.
Modalités et délais conformes à la loi.
Tarif public : financé intégralement par l'OPCO et l'entreprise.
Aucun frais de formation, ni d'inscription à la charge de l'élève.

Durée de la formation

2 ans

Conditions d'admission

Sur dossier pédagogique.
Admission définitive à la signature d'un contrat d'apprentissage.

Contact

contact@agefa.org

Rythme d'alternance

1 semaine entreprise / 1 semaine école

Programme

- Culture générale et expression
- Communication en langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale
- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

Accompagnement individuel

- Aide pour trouver un contrat d'alternance
- Création de CV, lettre de motivation
- Pitch de présentation

BTS

MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

Inscription sur www.cfa-api.frou  **parcoursup**
Entrez dans l'enseignement supérieur120
crédits
ECTS

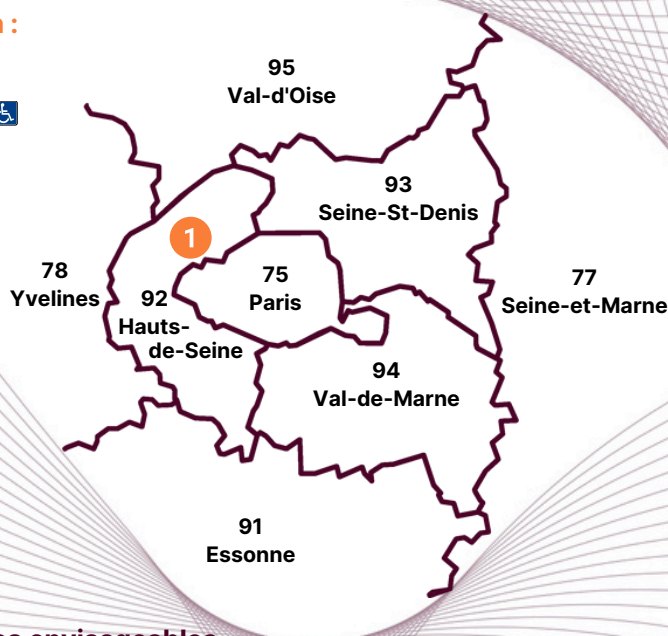
Présentation

La mission du titulaire du BTS MCO est de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou d'une partie d'une unité commerciale. Il est capable de gérer une relation client et d'assurer la gestion opérationnelle d'une unité commerciale (physique ou en ligne) et bien sûr, de manager une équipe commerciale.

Lieux de formation :

1 Lycée Paul Painlevé

5, rue de la Montagne 
92400 Courbevoie



Après le BTS ?

Poursuites d'études envisageables

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle. Les étudiants ont la possibilité de poursuivre leur cursus par une Licence professionnelle dans les secteurs comme la vente, la gestion, banque, assurance, commerce, marketing et management.

Postes potentiels

- Assistant chef de rayon
- Chargé de clientèle/conseiller /commercial
- Télévendeur/téléconseiller
- Chargé de l'administration commerciale

*Diplôme d'état avec épreuves d'examens en C.C.F. et ponctuelles.
Modalités et délais conformes à la loi.
Tarif public : financé intégralement par l'OPCO et l'entreprise.
Aucun frais de formation, ni d'inscription à la charge de l'élève.

Durée de la formation

2 ans

Conditions d'admission

Sur dossier pédagogique.
Admission définitive à la signature d'un
contrat d'apprentissage.

Contact

apprentissagelyceepainleve@gmail.com

Rythme d'alternance

3 jours entreprise / 2 jours école

Programme

- Culture générale et expression
- Communication en langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale
- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

Accompagnement individuel

- Aide pour trouver un contrat d'alternance
- Création de CV, lettre de motivation
- Pitch de présentation