

PRÉSENTATION 2024



INTÉGRALE

ACADEMY

Paris

FORMATION BAC +2
EN APPRENTISSAGE

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL (MCO)

CODE RNCP

34021

CODE DIPLÔME

32031213

CFA INTÉGRALE ACADEMY PARIS

142 rue de Rivoli - 75001 PARIS

Secrétariat : 04 22 47 07 68

www.integraleacademy.com

LE BTS MCO DANS LES DÉTAILS



Obtenez votre **BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)** en **alternance** avec Intégrale Academy Paris, 100 % en ligne à distance en visioconférence. Diplôme d'État de niveau Bac+2, le BTS MCO est une **formation commerciale complète et spécifique à la vente, au marketing et au management**. Ce cursus permet de former des employés opérationnels capables d'attirer, d'accueillir et de vendre des produits ou des services tout en fidélisant les clients.

Vous avez pour ambition professionnelle de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale (magasin, site marchand, agence commerciale.).

Vous êtes dynamique, vous aimez l'action, le challenge, vous savez communiquer, négocier ? Devenez Manager Commercial Opérationnel.

Durée : 2 ans - 1350 heures

2 semaines en entreprise / mois

2 semaines en formation / mois en ligne

Formation gratuite pour les apprentis

Code RNCP : 34021

Formation 100 % en ligne à distance

Code diplôme : 32031213

Suivez votre BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) en ligne à distance.



BTS Management Commercial Opérationnel 100% en ligne à distance

Chaque mois :

- 15 jours en ligne à distance avec cours en visioconférence avec nos formateurs et exercices sur votre espace dédié e-learning
- 15 jours en entreprise
- Examen en présentiel en fin de 2ème année (Académie de Paris)

1

**Développement de la relation client et
vente conseil**

2

**Animation et dynamisation de l'offre
commerciale**

3

Gestion opérationnelle

4

Management de l'équipe commerciale



Un iPad offert à tous les étudiants dès la signature du contrat d'apprentissage, et ça c'est une super nouvelle !



**Diplôme Officiel délivré par le
Ministère de l'Éducation Nationale**



Une école à taille humaine

L'OBJECTIF DU

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL



Le titulaire du BTS 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.

Il 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.

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.



Les qualités requises pour intégrer un BTS MCO :

- Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client
- Disposer d'une appétence pour le conseil client, la mise en avant des produits, l'animation d'une équipe, la valorisation d'un lieu de vente
- Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés
- S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale, ainsi qu'à leur environnement économique et juridique
- Disposer de compétences pour collaborer et travailler en équipe dans le cadre d'une démarche de projet
- Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie
- Être capable d'adopter des comportements et des codes professionnels

LE BTS MCO

DANS LES DÉTAILS



Cette formation commerciale permet aussi bien une entrée rapide dans la vie active qu'une poursuite d'études plus poussée après son obtention vers une licence, un bachelor ou un Master. Ce cursus permet de former des employés opérationnels capables d'attirer, d'accueillir et de vendre des produits ou des services tout en fidélisant les clients.

Quel est le profil idéal pour intégrer le BTS MCO ?

- Vous avez le niveau bac
- Vous avez l'esprit d'équipe
- Vous aimez le challenge
- Vous avez le sens du relationnel

Les missions du BTS MCO

Tout au long de leur formation à l'école et en entreprise, les étudiants du BTS MCO apprennent à développer leurs compétences professionnelles qui les aideront à mener à bien les missions qui leur sont confiées.

Lors des périodes en entreprise, **les alternants sont généralement amenés à accomplir des missions de vente, de gestion de la relation client et de mise en valeur de l'offre commerciale de l'entreprise.** Ils peuvent également être amenés à gérer la relation avec les fournisseurs pour adapter l'offre de l'entreprise aux besoins de ses clients.

Exemples de missions :

- Mise en place des actions commerciales (promotions, fidélisations)
- Création et le déploiement des enquêtes de satisfaction
- Constitution et la mise en place des rayons/zones de vente dans les espaces commerciaux
- Suivi des tableaux de bord et le pilotage des équipes selon des objectifs précis
- Gestion des stocks de marchandises ou la livraison de produits pour la clientèle
- Prospection de nouveaux fournisseurs et partenaires commerciaux
- Proposition aux clients existants de nouvelles offres afin d'augmenter les ventes et de générer du upsale (ou vente additionnelle)
- Gestion et le management du service après-vente

01

MATIÈRES GÉNÉRALES Communes à tous les BTS

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère (anglais)
- Culture économique, juridique et managériale

02

DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL

- Collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale
- Vente conseil
- Suivi de la relation client
- Suivi de la qualité de services
- Fidélisation de la clientèle
- Développement de clientèle

03

ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

- Élaboration et adaptation continue de l'offre de produits et de services
- Agencement de l'espace commercial
- Maintien d'un espace commercial attractif et fonctionnel
- Mise en valeur de l'offre de produits et de services
- Organisation de promotions et d'animations commerciales
- Conception et mise en place de la communication sur l'unité commerciale
- Conception et mise en œuvre de la communication externe de l'unité commerciale
- Analyse et suivi de l'action commerciale

04

GESTION OPERATIONNELLE

- Fixation des objectifs commerciaux
- Gestion des approvisionnements et suivi des achats
- Gestion des stocks
- Suivi des règlements
- Élaboration des budgets
- Gestion des risques liés à l'activité commerciale
- Participation aux décisions d'investissement
- Analyse des performances
- Mise en œuvre du reporting

05

MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

- Évaluation des besoins en personnel
- Répartition des tâches
- Réalisation de plannings
- Organisation du travail
- Recrutement et intégration
- Animation et valorisation de l'équipe
- Évaluation des performances individuelles et collectives de l'équipe
- Individualisation de la formation des membres de l'équipe



**Parce qu'on est sympas
on vous offre dès la signature du contrat d'apprentissage :**

Un iPad (et ouais)

La tenue Intégrale Academy

La carte étudiante officielle

01

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

Coeff 3 - 04h00 à l'écrit

02

LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE ANGLAIS

Coeff 3 - 02h00 à l'écrit et 20 min à l'oral

03

CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

Coeff 3 - 04h00 à l'écrit

04

DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT

Coeff 3 - 30 min à l'oral

05

ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

Coeff 3 - 30 min à l'oral

06

GESTION OPÉRATIONNEL

Coeff 3 - 03h00 à l'écrit

07

MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

Coeff 3 - 02h30 à l'écrit

Nos agréments et certifications :

- Déclaré auprès du Préfet de la Région Provence Alpes Côte d'Azur (DIRECCTE) - NDA 93830600283 et auprès du réseau CARIF Ile de France
- CFA immatriculé par le Ministère de l'Education Nationale n°UAI 0756548K
- Certification Nationale Qualité QUALIOPi n°00159 délivrée par SGS en date du 21/10/2020. La certification Qualiopi a été délivrée au titre des catégories d'action suivantes : actions de formation, actions de formation par apprentissage

Qualiopi 
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes:
ACTIONS DE FORMATION
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE



L'ALTERNANCE

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL



Suivre un BTS MCO en alternance avec Intégrale Academy

L'alternance combine parfaitement formation théorique et pratique afin de vous apporter le maximum de connaissances pour votre entrée dans la vie active et ainsi avoir toutes les compétences et ressources nécessaires pour être 100% efficace.

S'engager dans la vie active après un BTS MCO

L'objectif d'un BTS en alternance est de vous préparer à exercer directement un emploi à l'issue de vos études. En effet, les enseignements proposés sont spécifiquement reliés aux besoins et réalités du terrain.

Aussi, grâce à l'alternance, vous accumulez de l'expérience professionnelle en commerce pour intégrer rapidement le monde du travail.

Durant ces périodes en entreprise, **vous serez amenés à accomplir des missions de vente, de gestion de la relation client et de mise en valeur de l'offre commerciale.** Vous serez également amenés à prendre en charge la relation fournisseur afin que l'offre de l'entreprise corresponde parfaitement aux besoins des clients.

Les avantages de l'alternance

Une passerelle rapide vers le monde de l'entreprise

2 semaines en entreprise par mois

Un secteur d'activité attractif

Un salaire qui permet d'intégrer la vie active

2 semaines en formation par mois

Une formation gratuite prise en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil

L'ALTERNANCE

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL



Pourquoi suivre un BTS MCO en alternance ?

En plus d'obtenir un diplôme reconnu, l'alternance vous permet d'ajouter à vos connaissances une expérience d'une durée de 2 années en entreprise. L'alternance vous permettra de mieux assimiler vos cours et de mettre en pratique ce que vous apprendrez en exerçant votre futur métier au sein d'une entreprise.

- Tester son futur métier
- Compléter son socle de compétences
- Faire ses preuves en entreprise
- Trouver un emploi stable dans un secteur attractif

Quelles sont les entreprises pour un BTS MCO en alternance ?

Grandes entreprises, PME-TPE, grandes enseignes commerciales ou petites boutiques. De nombreuses entreprises recherchent de jeunes talents formés aux dernières techniques de commerce, de management et de vente.

À vous de réfléchir au secteur qui vous attire le plus et au type d'entreprise les plus adaptés à votre projet professionnel. Lesquelles ont le plus de chances de vous permettre d'occuper un poste qui vous correspond ?

Informations importantes concernant la recherche d'une entreprise pour la signature du contrat d'apprentissage :

Vous aurez jusqu'au mois de décembre 2024 pour trouver une entreprise d'accueil et signer un contrat d'apprentissage.

Pas de panique : la plupart des contrats d'apprentissage se concrétisent après la rentrée entre septembre et novembre.

QUE FAIRE APRÈS UN BTS MCO ?

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL



Poursuite d'études

Poursuivre ses études ou se lancer dans la vie active ? Même si suivre un BTS en alternance permet principalement de trouver un emploi rapidement à l'issue de la formation, vous avez la possibilité de poursuivre vos études :

Licence universitaire ou générale

Économie, gestion, administration économique et sociale (AES)

Les licences universitaires sont accessibles sous certaines conditions. En effet, ces admissions se font sur dossier de validation des acquis. Une commission pédagogique de l'université se réunit et étudie le dossier de l'étudiant postulant pour valider si oui ou non il est en capacité de suivre la licence.

Licence professionnelle

Commerce et distribution, management et gestion commerciale

- Licence pro mention commerce et distribution
- Licence pro mention commercialisation de produits et services
- Licence pro mention e-commerce et marketing numérique
- Licence pro mention management des activités commerciales
- Licence pro mention management et gestion des organisations
- Licence pro mention métiers du marketing opérationnel
- Licence pro mention technico-commercial

Plus facilement accessibles, les licences professionnelles permettent à l'étudiant de poursuivre sa spécialisation ou d'acquérir une double compétence (se spécialiser dans deux disciplines). Par exemple, vous pouvez choisir d'effectuer la licence professionnelle commerce et distribution en vue de renforcer vos compétences en management pour devenir chef d'un rayon ou directeur de magasin.

Bachelor

Responsable marketing et commercial, banque, management, distribution, tourisme, e-commerce

QUE FAIRE APRÈS UN BTS MCO ?

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL



Quels métiers après un BTS MCO ?

En tant que débutant, vous pourrez exercer des postes de :

- conseiller de vente et de services
- vendeur/conseil - vendeur/conseiller e-commerce
- chargé de clientèle
- chargé du service client
- manager adjoint
- second de rayon
- manager d'une unité commerciale de proximité.

Avec de l'expérience vous pourrez devenir :

- chef des ventes
- chef de rayon
- responsable e-commerce
- responsable de drive
- responsable adjoint
- manager de caisses
- manager de rayon(s)
- manager de la relation client
- responsable de secteur, de département
- manager d'une unité commerciale.

Informations importantes concernant le traitement et l'analyse des candidatures :

Nous recevons chaque année de nombreuses candidatures et nous avons un nombre de place limité...

Nous vous invitons donc à **candidater sur Parcoursup dès l'ouverture de la plateforme pour augmenter vos chances d'intégrer notre école** (pour les candidats hors Parcoursup nous vous invitons à nous retourner le dossier de candidature au plus vite).

Nous étudions les demandes d'admission au fur et à mesure que nous les recevons. Dès que vous saisissez votre vœu sur Parcoursup, nous recevons immédiatement votre candidature.

Notre commission d'admission se réunit une fois par semaine pour étudier les candidatures reçues. Dès que la commission a rendu son avis, vous recevez immédiatement par mail la décision (avis favorable ou défavorable).

Si l'avis de la commission est favorable, nous vous transmettons le dossier d'inscription à nous retourner au plus vite.

Quelles connaissances et compétences sont attendues pour réussir cette formation ?

- Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client
- Disposer d'une appétence pour le conseil client, la mise en avant des produits, l'animation d'une équipe, la valorisation d'un lieu de vente
- Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés
- S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale, ainsi qu'à leur environnement économique et juridique
- Disposer de compétences pour collaborer et travailler en équipe dans le cadre d'une démarche de projet
- Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie
- Être capable d'adopter des comportements et des codes professionnels

CANDIDATURES ET ADMISSIONS

— BTS EN ALTERNANCE



Les candidatures sont analysées en fonction de :

Détails de la grille d'analyse des candidatures par la commission

Vos résultats scolaires ou obtenus dans l'enseignement supérieur comptent pour 20%

Résultats scolaires	Éléments évalués : Notes de français, anglais et enseignement de spécialité et professionnel selon la filière	ESSENTIEL
---------------------	--	-----------

Vos compétences, méthodes de travail et savoir-faire comptent pour 20%

Capacités à l'oral et qualité de l'orthographe	Éléments évalués : Notes de français	IMPORTANT
--	---	-----------

Votre savoir-être compte pour 30%

Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie	Éléments évalués : Appréciation des enseignants	TRES IMPORTANT
---	--	----------------

Concentration en classe	Éléments évalués : Attitude face au travail et concentration	IMPORTANT
-------------------------	---	-----------

Esprit d'équipe	Éléments évalués : Éléments relatifs au travail de groupe	IMPORTANT
-----------------	--	-----------

Votre motivation et la cohérence de votre projet comptent pour 20%

Faire preuve de motivation et avoir un projet cohérent avec la formation	Éléments évalués : Projet de formation motivé par le candidat	TRES IMPORTANT
--	--	----------------

Vos engagements, vos activités et centres d'intérêt comptent pour 10%

Investissement associatif, citoyen, professionnel	Éléments évalués : Activités et centres d'intérêts remplis par le candidat	COMPLEMENTAIRE
---	---	----------------

1.

Candidature sur Parcoursup dès janvier 2024 ou en remplissant la fiche de candidature jointe à ce dossier



2.

Dès que nous recevons votre vœu sur Parcoursup, **nous étudions votre candidature dans un délais de 10 jours**. En effet, les demandes d'admission sont traitées au fur et à mesure et nous vous donnons une réponse FAVORABLE ou DÉFAVORABLE rapidement en fonction des informations à notre disposition sur Parcoursup.

3.

Admis ? Nous vous envoyons par mail le dossier d'inscription à compléter et à nous retourner par courrier.

4.

Si votre dossier d'inscription est complet, vous êtes officiellement inscrit(e) ! Nous vous envoyons par courrier votre carte étudiante et votre certificat de scolarité.

5.

Recherche d'une entreprise d'accueil et signature d'un contrat d'apprentissage. Vous avez jusqu'au 1er décembre 2024 pour signer un contrat d'apprentissage. La rentrée aura lieu en septembre 2024.

DOSSIER DE CANDIDATURE 2024

— BTS MCO EN ALTERNANCE 100% À DISTANCE



A COMPLÉTER UNIQUEMENT PAR LES CANDIDATS HORS PARCOURSUP

RENSEIGNEMENTS DE L'ÉTUDIANT

Nom et prénom :

Ville de naissance : Date de naissance :
D D M M A A

Adresse complète :

Situation familiale : Célibataire Marié Pacsé Autre

Nationalité : Code postal :

Téléphone : Ville :

E-Mail :

Permis B : Oui Non Sexe : Homme Femme

Baccalauréat : Oui Non Prévu en 2024

Taille vêtement : S M L XL XXL

ÉTABLISSEMENT FRÉQUENTÉ EN 2023-2024

Nom : Ville :

Diplôme préparé : Spécialité :

Fait à : Le :
D D M M A A

Plus d'informations
142 rue de Rivoli - 75001 PARIS
04 22 47 07 68 (bureaux) / integraleacademy83@gmail.com
www.integraleacademy.com

Signature

MERCI POUR VOTRE CANDIDATURE

DOSSIER DE CANDIDATURE 2024

— BTS MCO EN ALTERNANCE 100% À DISTANCE



PIÈCES À FOURNIR OBLIGATOIREMENT

- Pièce d'identité en cours de validité
- Relevés de notes de première et de terminale
- CV
- Lettre de motivation
- Copie des diplômes déjà obtenus

Le dossier de candidature est à renvoyer accompagné de toutes les pièces justificatives à :

Intégrale Academy
Service Inscriptions BTS
54 chemin du Carreou
83480 PUGET SUR ARGENS

Plus d'informations

142 rue de Rivoli - 75001 PARIS

04 22 47 07 68 (bureaux) / integraleacademy83@gmail.com

www.integraleacademy.com

MERCI POUR VOTRE CANDIDATURE



Nos agréments et certifications

Organisme de formation agréé :

OF-CFA Intégrale Sécurité Formations (SASU)
Domicilié 142 rue de Rivoli - 75001 Paris

Autorisation d'exercice du Ministère de l'intérieur (CNAPS)
n°FOR-083-2027-02-08-20220755135

Déclaré auprès du Préfet de la Région Provence Alpes Côte d'Azur (DIRECCTE)
NDA 93830600283

Immatriculé au Registre des Commerces et des Sociétés de Paris
RCS PARIS 840 899 884 00034

Membre de l'Union Nationale des Acteurs de Formation en Sécurité (UNAFOS)

CFA immatriculé par le Ministère de l'Éducation Nationale n°UAI 0756548K

Agrément SSIAP n°8323 attribué par arrêté préfectoral n°20/123 en date du
08/10/2020

Certification Nationale Qualité QUALIOPi n°00159 délivrée par SGS en date du
21/10/2020

Référencé Qualité Pôle Emploi en date du 26/10/2020

Habilité par l'INRS / formations SST - Habilitation n°1487614/2020/SST-01/O/07

NOUS CONTACTER



Vous souhaitez davantage de
renseignements ?

Vous souhaitez échanger avec notre équipe
pédagogique ?

Contactez-nous au
04 22 47 07 68

Informations et candidatures :

Intégrale Academy Paris

142 rue de Rivoli 75001 PARIS
integraleacademy83@gmail.com
www.integraleacademy.com

Intégrale Academy Côte d'Azur

54 chemin du Carreau 83480 PUGET SUR ARGENS
integraleacademy83@gmail.com
www.integraleacademy.com



INTÉGRALE
ACADEMY

Paris