



Brevet de Technicien Supérieur Management Commercial Opérationnel



BTS MCO

Obtenir un diplôme
bac +2 reconnu par l'État
Développer son expérience professionnelle
Être rémunéré(e) par l'entreprise



Le principe

Pendant 2 ans,
vous occuperez un poste de
vendeur(euse) sédentaire
à raison de **3 semaines**
en entreprise
et 1 semaine
de cours par mois

Vous préparerez
votre diplôme, tout
en ayant le statut
de salarié(e)
ou d'apprenti(e)
et une rémunération



Le BTS, un diplôme bac +2

Un niveau apprécié par
les milieux professionnels

Un diplôme
reconnu par l'état
(120 crédits ECTS)

La possibilité
de poursuivre
vos études :
écoles de commerce, universités,
licences professionnelles,
bachelors à l'étranger...



L'alternance

Une expérience
professionnelle en tant
que **salarié(e) ou**
apprenti(e) pendant 2 ans

Une possibilité d'**insertion**
directe en entreprise
en CDI à l'issue
de la formation

Une **rémunération**
assurée pendant la durée
de la formation

Une **formation prise**
en charge par l'entreprise





CONTENU DE LA FORMATION PAR L'IPCEM

La formation est articulée autour de deux pôles :
Compétences générales et Compétences professionnelles

Matières générales

- Culture générale
- Culture économique, juridique et managériale
- Langues (anglais ou espagnol)

Matières professionnelles

- Marketing
- Management
- Gestion
- Communication
- Suivi des dossiers professionnels
- En option : module entrepreneuriat

NOTRE APPROCHE

- Vous êtes dans un groupe d'étude de **taille réduite**.
- Vous bénéficiez d'un **suivi personnalisé en entreprise**.
- Les cours mettent l'accent sur la **compétence professionnelle** autant que sur la **réussite au diplôme**.
- **Encadrement personnalisé** pour répondre aux attentes de chaque apprenant.
- Deux fois par an, vous passez un examen blanc pour être **préparé à l'examen final**.

INSCRIPTION

- Être titulaire du **baccalauréat ou en terminale au moment de la candidature**.
- **Votre profil** : excellente motivation, goût pour le travail en équipe, sens du contact.
- Remplir un **dossier d'inscription** (en téléchargement sur www.ipcem.fr) et être sélectionné(e) à la suite d'un **entretien de motivation** individuel.
- Être **recruté(e) par une entreprise**, pour laquelle vous travaillerez en alternance pendant 2 ans.

ATTENDU DU DIPLÔME

- **Former des futurs managers de rayon** dans une unité commerciale ou des chargé(e)s de clientèle.
- **Contribuer au développement des ventes**, à la gestion et au management opérationnel.
- **Evoluer dans un contexte d'activités commerciales digitalisées**.



FORMULE

Formation accessible en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation.

- 15-30 ans en contrat d'apprentissage (sauf dérogation)
- 16-25 ans en contrat de professionnalisation
- + de 26 ans sous conditions en contrat de professionnalisation

L'EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

- Dès le début de la formation, **vous êtes salarié(e) et vous passez les 3/4 de votre temps en entreprise**.
- Les entreprises accueillant des jeunes en contrat de professionnalisation ou contrat d'apprentissage **bénéficient de réductions de charges patronales**.
- Avec ce type de contrat, elles disposent d'un **véritable collaborateur** pendant deux ans et doivent **vous aider à acquérir de nouvelles compétences** professionnelles.
- A l'obtention du diplôme, votre entreprise **peut vous proposer une embauche définitive**.