

MAISON FAMILIALE RURALE – CFA MONTEUX

La Denoves – BP17
425 petite route de Carpentras
84170 Montoux

Tél. : 04 90 66 20 81
Email : mfr.montoux@mfr.asso.fr

www.mfr-montoux.org



DÉBOUCHÉS

Poursuites d'études

- Licences pro Commerce
- Licences pro Marketing

Insertion professionnelle

- Conseiller de vente et services
- Chargé de clientèle
- Manager d'une unité commerciale de proximité

TARIFS ANNUELS

Apprentissage

Formation gratuite prise en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil.

Les frais d'hébergement et de restauration sont partiellement pris en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil.

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

- Bâtiment aux normes d'accessibilité
- Référent handicap sur site

BTS Management Commercial Opérationnel (niveau 5)

En Contrat d'apprentissage

OBJECTIFS

Obtenir le BTS MCO pour être capable de prendre en charge la relation client dans sa globalité, animer et dynamiser l'offre, tout en assurant également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale et le management de l'équipe commerciale.

FORMATION PAR ALTERNANCE (Contrat d'apprentissage)

- ▶ Début de la formation en septembre
- ▶ 2 ans de formation, 1350 heures à la MFR, 20 semaines par an à la MFR
- ▶ **Rythme d'alternance** : 1 sem. à la MFR/1 sem. en entreprise
- ▶ Formation en contrat d'apprentissage (avoir 16 ans min. et avoir moins de 30 ans)
→ **En savoir +** : Mme Ellis, Chargée de mission – sarah-jane.ellis@mfr.asso.fr
- ▶ Type d'entreprise : grande distribution, commerces spécialisés, banques, etc.

CONTENUS DE FORMATION

Compétences générales

- 1) Culture générale et expression
- 2) Compréhension de l'écrit et expression écrite (anglais)
- 3) Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction (anglais)
- 4) Culture économique, juridique et managériale

Compétences professionnelles

- 5) Développement de la relation client et vente conseil
- 6) Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- 7) Gestion opérationnelle
- 8) Management de l'équipe commerciale

COMPETENCES VISEES

- Développer la relation client et assurer la vente conseil
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Assurer la gestion opérationnelle
- Manager l'équipe commerciale

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- ▶ Évaluations en cours de formation et en épreuves terminales
- ▶ Possibilité d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences

PRÉREQUIS

- ▶ Entretien de motivation et de positionnement (CV, lettre de motivation, notes)
- ▶ Être titulaire d'un Baccalauréat général, technique ou professionnel
- ▶ L'inscription est définitive dès la signature d'un contrat d'apprentissage

LES + DE L'ÉTABLISSEMENT

- ▶ Accompagnement individualisé à la MFR et en entreprise
- ▶ Équipe pédagogique formée à la pédagogie par alternance
- ▶ Important réseau d'entreprises de la MFR sur le territoire
- ▶ Projet éducatif global sur l'ouverture aux autres et au monde
- ▶ Possibilité d'hébergement sur place (internat)

RNCP38362 – 31/12/2028 - Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

MAISON FAMILIALE RURALE – CFA MONTEUX