

BTS Management Commercial Opérationnel (BTS MCO)

Objectifs

Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.

A la fin de sa formation, le titulaire sera donc à même de :

- Gérer la relation avec la clientèle (vente, conseil, fidélisation).
- Gérer et animer l'offre des produits et des services.
- Manager l'équipe commerciale et gérer l'unité commerciale.
- Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale.
- Digitalisation des activités commerciales (sites web, applications et réseaux sociaux, blogs...).

Entreprises d'accueil

Grande distribution, Banque-Assurances, Textile/Habillement, Alimentaire/Restauration, Hôtellerie et Loisirs, Secteur Automobile, Téléphonie, Domaine Sportif, Secteur Brico-Déco-Jardin, Secteur Culture et Loisirs, Secteur Beauté-Bien-être, Agence d'intérim, Associations à but non lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services...

Prérequis

- **Âge** : jusqu'à 29 ans révolus.
- **Niveau d'entrée** : Bac général, technologique ou professionnel validé.
- **Motivation** à exercer le métier visé et pour la formation en alternance.

Modalités d'inscription

- Inscription Parcoursup.
- Dossier de candidature complété.
- Participation à la réunion d'information et/ou à l'entretien de vérification des prérequis.
- Participation aux ateliers de recherche d'entreprises le cas échéant.
- Signature d'un contrat d'apprentissage ou Attestation d'engagement de l'employeur.

* Positionnement : Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux situations de handicap.

Formation par apprentissage

Code diplôme **Code RNCP**
32031213 34031

Niveau de sortie

Titre reconnu par l'État de Niveau 5 (cadre européen des certifications), équivalent à un Bac+2, soit 120 crédits ECTS.

Durée de la formation

1 350 heures (sur 2 ans).
Démarrage en septembre.

Durée du contrat

2 ans, modulable en fonction du positionnement* (jusqu'à 1 an supplémentaire pour les personnes en situation de handicap).

Rythme de l'alternance

En moyenne :
2 jours en UFA,
3 jours en entreprise.
Le calendrier peut varier pour tenir compte des périodes d'activité fortes en entreprise.
Le calendrier d'alternance est remis lors de l'inscription.

Coordonnées de l'UFA



ANNONAY . FRANCE

UFA SAINT-DENIS

1 chemin de la Muette
07100 ANNONAY
04 75 69 28 02
contact@is2d.com
www.is2d.com

Architecture et contenu de la formation

Bloc de compétences 1 : Culture générale et expression

- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture
- S'adapter à une situation de communication
- Organiser un message oral

Bloc de compétences 2 : Anglais

Compréhension de l'écrit et expression écrite

Niveau B2 du CECRL pour les activités langagières suivantes:

- Compréhension de documents écrits
- Production écrite
- Production et interactions orales

Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction:

- Compréhension de l'oral
- Production et interactions orales

Bloc de compétences 3 : Culture économique, juridique et managériale

- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
- Exploiter une base documentaire économique, juridique et managériale
- Proposer des solutions argumentées en mobilisant des notions économiques, juridiques ou managériales et les méthodologies adaptées aux situations proposées
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
- Prendre des décisions opérationnelles intégrant les dimensions économiques, juridique et managériale
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

Bloc de compétences 4 : Développement de la relation client et vente conseil

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretenir la relation client

Bloc de compétences 5 : Animation et dynamisation de l'offre commerciale

- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Évaluer l'action commerciale

Bloc de compétences 6 : Gestion opérationnelle

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

Bloc de compétences 7 : Management de l'équipe commerciale

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale

Méthodes mobilisées

Formation par la voie de l'apprentissage. Pédagogie de l'alternance.

L'enseignant-formateur construit des séquences d'apprentissage en lien avec les expériences en entreprise des alternant(e)s et le métier préparé.

Des outils de liaison relatifs au suivi de l'apprentissage sont mis en place, en particulier le livret d'apprentissage dont l'utilisation est obligatoire.

A minima, deux visites de suivi sont menées par les formateurs par année de formation, et un dialogue régulier est noué avec les maîtres d'apprentissage.

Pédagogie active privilégiant :

- Les mises en situation ou simulations individuelles et collectives de résolution de problèmes (exercices pratiques, travaux sur plateaux techniques)
- La mobilisation des savoirs acquis en cours théoriques sur l'élaboration de projets
- Une organisation coopérative des apprentissages
- Une responsabilité personnelle de l'alternant(e) (plan de travail, auto-évaluation).

Évaluations certificatives / Sessions d'examen *

Épreuves	Coefficient	Type	Forme
E1 : Culture générale et expression	3	Ponctuel	Écrit (4 heures)
E2 : Communication en langue vivante étrangère • Compréhension de l'écrit et expression écrite • Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction	1,5	Ponctuel	Écrit (2 heures)
	1,5	CCF	Oral (20 + 20 min)
E3 : Culture économique, juridique et managériale	3	Ponctuel	Écrit (4 heures)
E4 : Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale • Développement de la relation client et vente conseil • Animation, dynamisation de l'offre commerciale	3	CCF	Dossier
	3	CCF	Dossier
E5 : Gestion opérationnelle	3	Ponctuel	Écrit (3 heures)
E6 : Management de l'équipe commerciale	3	CCF	Oral

* Sessions d'examen adaptées aux situations de handicap.

Possibilité de valider :

- L'épreuve E1 Culture générale et expression et l'épreuve E2 langue vivante étrangère pour tout détenteur d'un BTS.
- L'épreuve E3 pour tout détenteur d'un BTS avec module économique.

Références : Taux moyens du CFA régional

	2022-23	2021-22	2020-21	2019-20
Taux de réussite du BTS MCO dans l'UFA	-	62%	100%	100%
Taux de réussite globaux <i>Effectif présenté</i>	-	87% 2200	90% 1303	90% 1053
Insertion professionnelle (Enquête réalisée 6 mois après la fin de formation)	-	en cours	44%	44%
Taux de poursuite d'étude	-	en cours	50%	44%
Satisfaction globale Apprentis entrant (Enquête réalisée en début de formation auprès de l'ensemble des apprentis du CFA) <i>Répondants / Sondés</i>	89% 600/2531	90% 365/2485	92% -	94% -
Satisfaction globale Apprentis sortant (Enquête réalisée en fin de formation auprès de l'ensemble des apprentis du CFA) <i>Répondants / Sondés</i>	-	68% 354/2400	83% -	86% -
Taux d'abandon globaux	-	14%	11%	-

Retrouvez également tous les résultats globaux du CFA Aktéap sur notre site internet.

Modalités d'évaluation

Afin d'aider l'alternant(e) à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre :

- Évaluation des acquis en centre de formation (Quizz, QCM, Devoirs surveillés, Productions personnelles, Entraînement aux épreuves, Questionnaire oral...)
- Évaluation en entreprise (Entretiens tripartites avec le Maître d'apprentissage)
- Entretiens individuels d'évaluation formative, de régulation, de bilan jusqu'à l'inscription à la certification visée.

Après la formation

Suites de parcours possibles / Passerelles :

- Licence professionnelle du domaine commercial.
- Licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion).
- École supérieure de commerce ou de gestion.
- École spécialisée (écoles du réseau EGC, formations Négoventis etc.) par le biais des admissions parallèles.

Débouchés professionnels :

- Chef des ventes.
- Chargé de clientèle.
- Attaché commerciale.
- Responsable de magasin.
- Chef de rayon.
- Vendeur conseil.
- Responsable e-commerce.
- Manager.

Modalités financières

Aucuns frais de scolarité pour l'apprenti.

La formation est éligible à la prise en charge financière par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de l'entreprise d'accueil.

Coût annuel moyen préconisé par France Compétences : 7 500 €.

Pour les employeurs publics d'Etat et hospitaliers, la formation est également prise en charge par ces derniers en totalité.

Pour les employeurs publics territoriaux, la formation est prise en charge à 100% par le CNFPT (Centre National de la Fonction Publique Territoriale).

Rémunération de l'apprenti

L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC (Salaire Minimum Interprofessionnel de Croissance).

Année d'exécution du contrat	Apprenti de moins de 18 ans	Apprenti de 18 à 20 ans	Apprenti de 21 à 25 ans	Apprenti de 26 ans et plus
1 ^{ère} année	27%	43%	53%*	100 %*
2 ^{ème} année	39%	51%	61 %*	100 %*
3 ^{ème} année	55%	67%	78 %*	100 %*

* Toutefois, sa rémunération peut être supérieure au SMIC si l'entreprise applique des accords (de convention collective ou de branches professionnelles, d'entreprises...) proposant un salaire minimum supérieur au SMIC.

En cas de succession de contrats, la rémunération est au moins égale au minimum légal de la dernière année du précédent contrat (même employeur ou nouvel employeur).

Cas particuliers :

- Vous étiez déjà en contrat d'apprentissage, dans le cas d'une succession de contrats chez le même employeur ou un nouvel employeur pour un nouveau diplôme : maintien du salaire initial (augmentation seulement si modification de la tranche l'âge).
 - Vous poursuivez un parcours en formation en apprentissage après une 1^{ère} année de BTS ou BTSA sous statut scolaire : La rémunération sera celle d'une 2^e année d'exécution du contrat.
 - Une majoration de 15 points est applicable à la rémunération réglementaire à laquelle peut prétendre l'apprenti au jour de la conclusion de ce nouveau contrat, si les 3 conditions cumulatives suivantes sont remplies :
 - diplôme ou titre de même niveau que celui précédemment obtenu ;
 - qualification en rapport direct avec celle qui résulte du diplôme ou titre précédemment obtenu ;
 - durée du contrat inférieure ou égale à 1 an.
- À défaut de remplir ces 3 conditions, la majoration de 15 points ne s'applique pas.

Aides financières de l'apprenti

- Aide pour l'acquisition du **1^{er} équipement** (selon OPCO).
- Aide pour l'**hébergement** (maxi 6 € par nuitée lors des périodes de formation au CFA).
- Aide pour la **restauration** (maxi 3 € par repas lors des périodes de formation au CFA).
- Aide au financement du **permis de conduire** de 500€ pour les apprentis majeurs.

Délais d'inscription

Les inscriptions sont ouvertes à compter de janvier.

Le contrat d'apprentissage peut débuter en entreprise 3 mois avant la date de début de la formation.

Intégration possible en cours de formation et tout au long de l'année selon le diagnostic du positionnement à l'entrée pour réduction de la durée de la formation.

Publics accueillis

Formation proposée sous statut d'apprentissage exclusivement.

Accès par transport

- Parking gratuit à proximité / places de parking gratuites aux alentours.
- Ligne de bus à proximité (TIL 42, BAbus, Bus SNCF).
- Gare TGV Ter à proximité (Le Péage de Roussillon).

Accessibilité P.M.R. des locaux

Oui totale.

Les + de la formation

• Restauration

- Cantine / self sur place / cafétéria
- Commerces alimentaires et de restauration à proximité

• Hébergement

- Liste de foyers étudiants ou résidences étudiantes transmis par l'UFA

Matériel / Équipement

- Toutes les salles de cours sont équipées de vidéo projection.
- 8 salles informatiques.
- 1 laboratoire de langues.

Coordonnées de l'UFA



ANNONAY . FRANCE

UFA SAINT-DENIS

1 chemin de la Muette
07100 ANNONAY
04 75 69 28 02
contact@is2d.com
www.is2d.com

Référent handicap

Maryline RIFFARD
m.riffard@lycee-saintdenis.com

CFA de rattachement :



(siège régional)
4 rue de l'Oratoire
69300 CALUIRE ET CUIRE
cfa@akteap.cneap.fr
www.cfa-creap.com

Association loi 1901
Numéro UAI : 0693764S
N°SIRET : 50304921500026