

BTS Management Commercial Opérationnel



Code diplôme :
320 312 09

Mise à jour : 25 novembre 2019

Durée de la formation

1350 heures sur 2 années complétée par la formation en entreprise pendant la durée du Contrat d'apprentissage

Organisation pédagogique

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

Niveau de sortie*

5

*Cadre Européen des Certifications pour
l'éducation et la formation tout au long de la vie

Entreprises d'accueil

entreprise ayant une unité commerciale
(boutique, magasin de grande distribution, show-room)

Les +

Une formation de proximité et personnalisée
Un réseau d'entreprise partenaires
Un bureau des étudiants
Des plannings adaptés aux spécificités des entreprises de la vallée de l'Arve (période en entreprise en fin de semaine et sur une grande partie des vacances scolaires).
Des locaux récents et adaptés, pour un travail de qualité face au Mont-blanc.

Votre Unité de Formation :

CAMPUS ECS
UFA ECS SUP SALLANCHES
390 Rue du Colloney
74700 SALLANCHES

Tel 04 50 58 89 98

Mail sup@ecs-sallanches.fr

Site internet : www.ecs-sallanches.fr

CFA de rattachement :

CFA CréAp (siège régional) - 4 rue de l'oratoire - 69300 Caluire et Cuire
tél. 04 72 10 94 07 - mail cfa.creap@cneap.fr
Association loi 1901 - Numéro UAI : 0693764S N° SIRET : 50304921500026





1 OBJECTIFS

L'objectif de ce programme

- Développer la relation client et la vente conseil
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Mettre en place une gestion opérationnelle
- Manager l'équipe commerciale

À l'issue de la formation, les participants seront capables :

Prendre en charge la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.



2 CONDITIONS DE RÉUSSITE

Travail personnel, assiduité en formation
moyenne de 10 pour l'obtention du diplôme. CCF dans certaines matières



3 CONDITIONS GÉNÉRALES D'ENTRÉE EN FORMATION

Pré requis :

Niveau d'entrée :

- baccalauréat
- Etre âgé de 15 à 29 ans ou en situation de handicap ou créateur d'entreprise,
- Avoir signé Contrat d'Apprentissage (CDD ou CDI),
- Motivation à exercer le métier visé et pour la formation en alternance.

Modalités d'inscription :

- Dossier de candidature complété,
- Participation à la réunion d'information et à l'entretien de vérification des pré-requis,
- Participation aux ateliers de recherche d'entreprises le cas échéant CERFA FA13 Contrat d'apprentissage ou à défaut Attestation d'engagement de l'employeur.

Individualisation du parcours :

- Positionnement : Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique.
- Convention de complément de formation dans une tierce entreprise si l'activité de l'entreprise ne couvre pas tous les champs du programme de formation.
- Modulation de la durée du contrat : de 6 mois à 3 ans en fonction du positionnement, jusqu'à 4 ans pour les personnes en situation de handicap.



4 CONTENUS DE FORMATION

	Disciplines du référentiel du diplôme ou du titre / modules d'enseignement (ECTS) (*)	Répartition prévue en nombre d'heures	
		1ère année	2ème année ou Formation en un an
Enseignements généraux ou théoriques ou transversaux à toutes les disciplines	Culture Générale	53	49
	Anglais	70	65
	Culture Economique Juridique Managériale	105	97
Enseignements professionnels ou spécifiques	Animation de l'offre commerciale	140	130
	Dev de la Relation Clients	122	113
	Gestion Opérationnelle	105	98
	Management de l'équipe commerciale	105	98
	Total annuel	700	650



5 ÉVALUATION

Afin d'aider l'alternant.e à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre : contractualisation du parcours, évaluation en centre de formation et en entreprise, entretiens individuels d'évaluation formative, de régulation, de bilan jusqu'à l'inscription à la certification visée.

Épreuves	Coef	Forme
Culture Générale et expression	3	Écrit
Langue vivante étrangère 1	1.5	Écrit
Langue vivante étrangère 1	1.5	Oral CCF
Culture économique Juridique et Managériale	3	Écrit
Développement de la relation client et de la vente conseil	3	CCF
Animation, dynamisation de l'offre commerciale	3	CCF
Gestion opérationnelle	3	Écrit
Management de l'équipe commerciale	3	CCF

Adaptation aux situations de handicap : session d'examen adaptée.



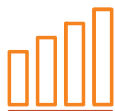
6 MOYENS TECHNIQUES & HUMAINS

Équipement matériel :

- Salles de cours équipées video projection, Espace numérique, Salle d'examen les CCF

Formateurs :

Nom prénom	Diplôme	Matière
PERRUCHIONE STEPHANIE	Licence management	RELATION CLIENT, GRH
PAYRAUD KARINE	Dut Carrière juridique	MANAGEMENT EQUIPE COM
HORELOU VALERIE	DESCF / Diplôme de l'institut d'étude politiques de Paris	GESTION OPERATIONNELLE
DESCHAMPS M PIERRE	Maitrise LEA Anglais Espagnol	ANGLAIS
ROBERT ELSA	Licence Histoire	CULTURE GENERALE
JULLIEN MAUDE	DEA Science de Gestion OP-TION marketing	CEJM



7 RÉFÉRENCES

Ouverture en apprentissage en septembre 2019

le taux de réussite, d'insertion professionnelle, de satisfaction globale des maîtres d'apprentissage et des Apprenti.es seront disponibles à partir de 2021



8 APRÈS LA FORMATION

Suites de parcours possibles :

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

Débouchés professionnels :

Commercial sédentaire ou itinérant, métier du commerce et du management



Déroulement de l'action de formation

Dates de formation :

- 1ère année : du 06/09/2019 au 31/08/2020
- 2ème année : du 01/09/2020 au 30/06/2021

Rythme de l'alternance : 2,5 jours / semaine en UFA

Mixité des publics en formation : Apprentis

Conditions d'inscription

Nombre de places : 20

Modalités pratiques de positionnement sur le dispositif de formation par alternance :

- Réunion d'information collective : janvier et février
- Entretiens individuels de positionnement : après réception du dossier d'inscription
- Ateliers d'accompagnement à la recherche d'un contrat le cas échéant

Équipement

• Restauration :

sur place : self, Prix du repas (6,20€) salle de pause méridienne équipée, d'un réfrigérateur, de fours micro-onde, d'un distributeur de boissons , terrasse panoramique sur la chaine du Mont-Blanc réservé au étudiants.

• Hébergement :

internat possible sous conditions, structures d'hébergement partenaires (association de meublés du Fayet (7 km), office de tourisme, agence immobilière.

• Transport :

accès transports en commun, bus scolaire géré par le sivom du pays du Mont Blanc, TER en gare de Sallanches (cours adaptés aux horaires des trains sur la ligne la Roche sur Foron Sallanches, accès voiture parking gratuit au sein du Campus.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES...

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.

Avant chaque période en entreprise, l'alternant.e part avec un projet d'acquisition dont il doit rendre compte systématiquement à son retour. Une relation étroite s'opère entre les apports du CFA et l'expérience en entreprise.

L'équipe éducative prépare l'alternant.e aux exigences du monde de l'entreprise. 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.

Deux visites de suivi annuelles sont menées par les formateurs, et un dialogue régulier est noué avec les maîtres d'apprentissage. Pédagogie active privilégiant les mises en situation ou simulations de résolution de problèmes individuelles et collectives, la mobilisation des savoirs sur l'élaboration de projets, une organisation coopérative des apprentissages et une responsabilité personnelle de l'alternant.e (plan de travail, auto-évaluation.



10 MODALITÉS FINANCIÈRES

Aucun frais de scolarité :
formation financée par la taxe d'apprentissage versée par les entreprises.

Rémunération/Statut salarié - apprenti.e :

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

Pour les contrats conclus à partir du 1er janvier 2019

Année d'exécution du contrat/ Age de l'apprenti	Apprenti de moins de 18 ans	Apprenti de 18 ans à 20 ans	Apprenti de 21 ans 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% *

* ou du salaire minimum conventionnel de l'emploi occupé

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)

AVANTAGES DE L'APPRENTISSAGE

POUR L'APPRENTI.E :

- 1 - Le salaire de l'apprenti est exonéré de charges sociales ce qui signifie que le salaire brut est le même que le salaire net.
- 2 - Carte Etudiant des métiers donnant accès à certaines réductions.
- 3 - L'apprenti peut bénéficier d'aides :
 - Pour l'acquisition du 1^{er} équipement
 - Pour l'hébergement
 - Pour la restauration
 - Pour la mobilité internationale
 - Une allocation en cas de logement indépendant
 - Une participation au permis de conduire de 500€ versée directement par le CFA à l'auto-école.

POUR L'EMPLOYEUR, AIDE UNIQUE AUX EMPLOYEURS PRIVÉS DE MOINS DE 250 SALARIÉS :

Site à consulter :

https://www.alternance.emploi.gouv.fr/portail_alternance/