

# 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
320 312 13	34031

### Niveau de sortie

Titre reconnu par l'Etat 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).

### 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, 1 semaine en UFA  
1 semaine en entreprise.

## Coordonnées de l'UFA



### U.F.A. Les Bressis

#### UFA Les Bressis

85 route des Creuses - CS30012  
74601 SEYNOD Cedex  
04 50 69 28 03  
ufa@bressis.fr  
www.lycee-prive-bressis.fr

## Contenu de formation

	Matières (Nombre d'heures sur 2 ans)	
Matières générales	Culture générale et expression	(80 heures)
	Anglais	(120 heures)
	Culture économique, juridique et managériale	(160 heures)
Matières professionnelles	Développement de la relation client et vente conseil	(220 heures)
	Animation et dynamisation de l'offre commerciale	(220 heures)
	Gestion opérationnelle	(160 heures)
	Management de l'équipe commerciale	(160 heures)

Le CFA CréAp et ActiFormation deviennent Aktéap, pour une offre complète de formation en apprentissage et de formation continue.



### 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 et une responsabilité personnelle de l'alternant(e) (plan de travail, auto-évaluation).

## Évaluations certificatives / Sessions d'examen \*

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

	2019	2018	2017
<b>Taux de réussite globaux</b>	<b>87,06%</b>	<b>83,99%</b>	<b>83,01%</b>
• Taux de réussite CAP / CAPA / MC / TP / DE	96,69%	97,26%	96,69%
• Taux de réussite Bac Pro / Bac Pro A / BP	91,89%	89,20%	89%
• Taux de réussite BTS / BTSA titre Bac +2	82,24%	80,73%	80%
• Taux de réussite Formations Bac +3	60%	68,75%	44%
<b>Insertion professionnelle</b> (Enquête réalisée 6 mois après la fin de formation)	<b>Résultats enquête en cours</b>	<b>82%</b>	<b>80%</b>
<b>Taux de poursuite d'étude</b>	<b>NC</b>	<b>NC</b>	<b>NC</b>
<b>Satisfaction globale Apprenti(e)</b> (Enquête réalisée en fin de formation auprès de l'ensemble des apprentis du CFA)	<b>87%</b>	<b>88%</b>	<b>Non mesuré</b>

## 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 moyen préconisé par France Compétences : 7 483 €

## 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 <sup>ère</sup> année	27%	43%	53%*	100 %*
2 <sup>ème</sup> année	39%	51%	61 %*	100 %*
3 <sup>ème</sup> 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<sup>ère</sup> année de BTS ou BTSA sous statut scolaire : La rémunération sera celle d'une 2<sup>e</sup> 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 (sous conditions)

- Aide pour l'acquisition du **1<sup>er</sup> équipement**.
- 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.

## Dates de la formation

Année de la formation	Promotion	Date de début de la formation	Date de fin de la formation (incluant examens)
1 <sup>ère</sup> année	2020 - 2022	02/09/2020	08/07/2022
2 <sup>ème</sup> année	2020 - 2021	02/09/2020	08/07/2021

### Les inscriptions sont ouvertes à compter de janvier 2020

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

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 apprentissage et stagiaire de la formation continue.

Formation proposée en mixité des publics apprentis et scolaires.

## Accès par transport

- Parking gratuit sur place.
- Parking gratuit à proximité / places de parking gratuites aux alentours.
- Parc à vélo.
- Ligne de bus à proximité (Ligne N° 2 de transport SIBRA ; arrêt « Eglise des Bressis »).
- Gare TGV Ter à proximité (Gare d'Annecy à 10-12 minutes en bus).

## Accessibilité P.M.R. des locaux

Oui totale.

## Les + de la formation

### • Engagements et partenariats

- Partenariat européen : ERASMUS + ; Réseau Netinvet
- L'établissement fait partie du réseau catholique St Joseph
- Rayonnement de l'établissement sur le bassin annécien en partenariat avec les entreprises locales

### • Restauration

- Self et cafétéria sur place
- Commerces alimentaires et de restauration à proximité

### • Hébergement

- Possibilité d'Internat sur place : se renseigner auprès de l'UFA

## Matériel / Équipement

- Salles de cours équipées de vidéo projection et système audio, écran, tableau blanc, connexion internet.
- Salles informatiques.
- Une salle de conférence équipée vidéo et audio.
- Environnement numérique de travail Office 365.

## Coordonnées de l'UFA



### U.F.A. Les Bressis

#### UFA Les Bressis

85 route des Creuses - CS30012  
74601 SEYNOD Cedex  
04 50 69 28 03  
ufa@bressis.fr  
www.lycee-prive-bressis.fr

### CFA de rattachement :

Le CFA CréAp et ActiFormation fusionnent pour devenir Aktéap



(siège régional)  
4 rue de l'Oratoire  
69300 Caluire et Cuire  
04 72 10 94 07  
contact@akteap.cneap.fr  
[www.cfa-creap.com](http://www.cfa-creap.com)

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