

BTS Management commercial opérationnel



Code diplôme :
32031213

Mise à jour : 27 juin 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

Des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés,
- Des unités commerciales d'entreprise de production,
- Des entreprises de commerce électronique,
- Des entreprises de prestations de services (banque, assurance ...),
- Des associations à but non lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services.

Les +

Les alternants du BTS MCO font partie de l'association MUC'UNIS qui organise des actions commerciales pour organiser un voyage en fin de première année

Votre Unité de Formation :

ISETA Alternance
3260 Route d'Albertville
74320 SEVRIER

Tel : 04 50 46 26 61

Mail : contact@iseta.fr / richardhastey@iseta.fr

Site internet : <https://www.iseta.fr/iseta-sevrier.html>

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 :

- Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.
- Une unité commerciale est un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services.
- Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.
- Le titulaire du BTS MCO exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel

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

Préparer de futurs responsables d'unités commerciales ou de points de vente, capables d'organiser, vendre, animer et manager, en intégrant les différents canaux de vente, web et magasin, dans leur démarche commerciale.



2 CONDITIONS DE RÉUSSITE

Travail personnel, assiduité en formation

Notes requises :

Moyenne générale de 10/20

OU validation modulaire, Unités Cap, CCP etc : les modules ayant obtenu une note supérieure à 10/20 peuvent être conservés par les candidats pour un éventuel nouveau passage de l'examen.



3 CONDITIONS GÉNÉRALES D'ENTRÉE EN FORMATION

Pré requis :

Niveau d'entrée :

- bac ou bac pro
- 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 et expression écrite	70 h	75 h
	Anglais	80 h	85 h
	Culture Economique Juridique et Managériale (CEJM)	150 h	140 h
Enseignements professionnels ou spécifiques	Développement de la relation client et vente conseil	100 h	90 h
	Animation et dynamisation de l'offre commerciale	130 h	110 h
	Gestion opérationnel	50 h	40 h
	Management de l'équipe commerciale	50 h	40 h
	Ateliers Pro et VAE	70 h	70 h
	Total annuel	700 h	650 h



5 ÉVALUATION

Épreuves	Coef	Forme
E1 Culture générale et expression (U1)	3	Ponctuelle écrite
E2 Communication en langue vivante étrangère (U2)	3	Ponctuelle écrite
E21 Compréhension de l'écrit et expression écrite (U21)	1.5	Ponctuelle écrite
E22 Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction (U22)	1.5	Contrôle en Cours de Formation (CCF)
E3 Culture économique, juridique et managériale (U3)	3	Ponctuelle écrite
E4 Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale (U4)	6	CCF
E41 Développement de la relation client et vente conseil (U41)	3	
E42 Animation, dynamisation de l'offre commerciale (U42)	3	

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.

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





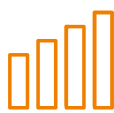
6 MOYENS TECHNIQUES & HUMAINS

Équipement matériel : salles de cours équipées vidéo projection.

Plateau technique : deux salles informatiques permettent aux candidats de travailler sur les logiciels utilisés pour la vente, l'exploitation de base de données et autres sources commerciales. L'ISETA offre la possibilité de charger gratuitement sur son ordinateur personnel la suite bureautique de Microsoft Office 365. Les autres logiciels utilisés sont sélectionnés en fonction des possibilités d'acquisition (logiciel gratuit ou libre).

Formateurs :

Nom	Prénoms	Niveau de qualification	Spécialités
Haby	Samuel	Ingénieur	IAA/commerce
Monnier	Sophie	Master 2	Droit / Management
Duclos - Favier	Émilie	Master 2	Marketing / Vente et communication
Leclaire	Catherine	Master 2	Français
Aubert	Martine	Ingénieur	Commerce / vente
Hastey	Richard	Master spécialisé	Management / Négociation



7 RÉFÉRENCES

Ouverture septembre 2019

	2018	2017	2016
Taux de réussite	%	%	%
Insertion professionnelle (Enquête réalisée 6 mois après la fin de formation)	%	%	%
Satisfaction globale Maîtres d'apprentissage (Enquête réalisée en fin de formation auprès de l'ensemble des MA ayant accompagné un apprenti du CFA)	%	%	%
Satisfaction globale Apprenti.e (Enquête réalisée en fin de formation auprès de l'ensemble des apprentis du CFA)	%	%	%



8 APRÈS LA FORMATION

Suites de parcours possibles :

Pour se spécialiser dans un domaine d'activité :

- Distrimanager
- Licence gestion des organisations
- Licence management du sport
- Licence e-commerce
- Licence métiers de l'immobilier
- Licence commerce international

Préparer un Master ou entrer en école de commerce :

- Licence économie
- Licence de droit
- Licence management
- Licence relation

Débouchés professionnels :

- Conseiller de vente
- Vendeur / Conseil
- Vendeur / Conseiller e-commerce
- Chargé de clientèle
- Chargé du service client
- Marchandiseur
- Manageur adjoint
- Second de rayon
- Manageur d'une unité commerciale de proximité.



Déroulement de l'action de formation

Dates de formation :

- 1ère année : du 02/09/2019 au 31/08/2020
- 2ème année : du 01/09/2020 au 07/07/2021

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

Mixité des publics en formation : non

Conditions d'inscription

Nombre de places : 20

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

- Réunion d'information collective : août
- Entretiens individuels de positionnement : octobre
- Ateliers d'accompagnement à la recherche d'un contrat le cas échéant.

Équipement

• Restauration : self

• Hébergement : internat sur place

• Transport : accès transports en commun, lignes 52 LISHA / accès voiture

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/