

BTS - BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

ALTERNANCE EN 2 ANS

BAC+2

OBJECTIFS

L'activité du titulaire du BTS MCO s'exerce auprès de la clientèle actuelle et potentielle de l'entreprise.

Elle varie en fonction des structures, des missions et des statuts de l'organisation qui l'emploie. Il maîtrise les techniques essentielles de management opérationnel, de gestion et d'animation commerciale. Il utilise ses compétences en communication dans son activité courante.

Il met en œuvre en permanence les applications et technologies digitales ainsi que les outils de traitement de l'information.

Il a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Il 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.

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel peut exercer dans les entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés ; unités commerciales d'entreprises de production ; entreprises de commerce électronique ; les entreprises de prestation de services ; des associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services.

DURÉE

- 1350 heures en alternance ;

La durée est adaptée en fonction du profil de l'apprenant/apprenante et sa voie d'accès à la formation.

Entrée en formation : À déterminer à l'issue du positionnement de l'entretien concernant le projet professionnel de l'apprenant/apprenante.

RYTHME D'ALTERNANCE

Selon les plannings.

Alternance 1/3 Centre et 2/3 Entreprise par la voie de l'apprentissage et de la professionnalisation.

Alternance 2/3 Centre et 1/3 Entreprise par la voie de la formation continue.

BTS MCO - Mise à jour le 15/11/2021

MÉTIERS VISÉS

Suite à l'obtention du BTS vous pourrez travailler comme :

- Conseiller de vente et de services
- Vendeur/conseiller
- Vendeur/conseiller e-commerce
- Chargé de clientèle
- Chargé du service client
- Marchandiseur
- Manager adjoint
- Second de rayon
- Manager d'une unité commerciale de proximité

PRÉREQUIS

- Diplôme de niveau 4 minimum (Baccalauréat).

PUBLIC VISÉ

Par la voie de l'apprentissage :

- Jeunes à partir de 18 ans courant de l'année d'inscription, sous conditions, jusqu'à 29 ans* révolus
- Personnes en situation de handicap et sportifs de haut niveau sans limite d'âge.
- Futurs créateurs ou repreneurs d'entreprise nécessitant d'obtenir le diplôme pour une activité réglementée sans limite d'âge (dispositif particulier. Nous contacter)
- Personnes en recherche d'emploi

*possibilité de porter l'Age maximum à 34 ans révolus sur des poursuites d'études déjà réalisées en apprentissage, cas spécifiques – nous contacter

MODALITÉS D'ACCÈS

- Entretien de recrutement ;
- Étude personnalisée du dossier candidat – CV, lettre de motivation, expériences professionnelles et personnelles.

DÉLAIS D'ACCÈS

- Inscription 2 mois au minimum.

TARIFS

- Prise en charge possible suivant les modalités d'accès à la formation et le profil de l'apprenant/apprenante ;
- Formation gratuite en apprentissage avec rémunération de l'apprenti/apprentie ;
- Une prise en charge partielle des frais annexes de type repas, nuitée, premier équipement peut être sollicitée auprès de l'OPCO dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ;
- Nous consulter.

DATES & HORAIRES

8h00-12h00 ou 13h00-17h00

Variables selon le planning voir Net YPAREO.

LIEU DE FORMATION

- 445 rue Gabriel Besson - 04220 Sainte-Tulle

GROUPE

- De 5 à 12 personnes



ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Notre structure s'est engagée dans la mise en œuvre d'une politique d'accueil et d'inclusion des personnes en situation de handicap en formation. Vous êtes en situation de handicap merci de contacter Mme Nouchi Evelyne - Référente handicap :

- e.nouchi@icloud.com

MIXITÉ

Toutes nos formations sont accessibles à tous et toutes, sans discrimination de sexe ou d'origine.

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES - OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera en capacité de :

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

CONTENU DE LA FORMATION

- U1- Culture générale et expression
- U21- Anglais Compréhension de l'écrit et expression écrite
- U22- Anglais- Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction
- U3 -Culture économique, juridique et managériale
- U41-Développement de la relation client et vente conseil
- U42-Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- U5-Gestion opérationnelle
- U6-Management de l'équipe commerciale

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES MOBILISÉES

- Rythme alterné en centre de formation et entreprise ;
- Positionnement et restitution au Maître d'Apprentissage ;
- Rencontre Maître d'Apprentissage/Formateur référent/Représentant légal ;
- Livret de suivi/apprentissage ;
- Visite en entreprise Séances de tutorat/ accompagnement individualisé ;
- Réunions pédagogiques ;
- Formation en présentiel ;
- Équipe pédagogique pluridisciplinaire disposant de nombreuses années d'expériences dans le métier et dans la formation professionnelle ;

- Formation appliquée par une pédagogie inversée, capitalisation sur les périodes en entreprise et complément en centre de formation, pédagogie par objectif ;

- Méthodes actives : TP, travaux de groupes, exposés, mises en situations, vidéo, visites d'entreprises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Paper board, vidéo projecteur.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

Examen final BTS MCO, examen en cours de formation et BTS blanc.

Le référentiel de certification est organisé en unités constitutives d'un ensemble de compétences et connaissances cohérent au regard de la finalité du diplôme.

Il peut comporter des unités dont l'obtention est facultative. Chaque unité correspond à un bloc de compétences et à une épreuve.

Les candidats s'inscrivent à l'examen du diplôme.

Ceux qui ont préparé le diplôme dans le cadre de la formation professionnelle continue ou de la validation des acquis de l'expérience reçoivent de manière automatique, pour les unités du diplôme qui ont fait l'objet d'une note égale ou supérieure à 10 sur 20 ou d'une validation des acquis de l'expérience, une attestation reconnaissant l'acquisition des compétences constitutives de ces unités du diplôme, et donc des blocs de compétences correspondants.

Ceux qui ont préparé le diplôme par une autre voie reçoivent cette attestation s'ils en font la demande. Le diplôme est obtenu par l'obtention d'une note moyenne supérieure à 10/20 à l'ensemble des épreuves.

Le candidat ayant déjà validé des blocs de compétences peut être dispensé des épreuves correspondantes.

PASSERELLES

- Pas de diplôme passerelle.

VALIDATION PAR BLOCS

- Pas de validation par bloc possible.

POURSUITE D'ÉTUDES

- Bachelor Responsable Opérationnel Retail
- Bachelor Responsable de développement commercial
- Licence en économie ou gestion
- Licence pro dans les domaines des RH, de la gestion, du commerce et de la distribution.

ÉQUIVALENCES

- Aucune.

INTERVENANTS

Des formateurs possédant les compétences et l'expérience nécessaires dans les domaines de la formation visée.

PERSONNE À CONTACTER

François-Xavier MICHEL - Chargé des relations entreprises

- fx.michel@supalternanceprovence.fr
- 04 92 70 75 22

POUR ALLER PLUS LOIN

Codes ROME :

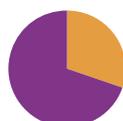
- D1401 - Assistanat commercial
- D1501 - Animation de vente
- M1704 - Management relation clientèle
- M1705 - Marketing
- D1506 - Marchandisage

Code RNCP-34031 :

www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34031

INDICATEURS DE PERFORMANCE DE CETTE FORMATION

Taux d'obtention du diplôme et autres indicateurs de performance (2021) :



- Taux de réussite aux examens : 85 %
- Taux d'insertion professionnelle : 30 %
- Taux de poursuite d'étude : 69 %

MODALITÉS DE CANDIDATURE

Vous souhaitez vous inscrire dans notre établissement, voici les différentes étapes à respecter.



*Sur notre site internet ou inscription obligatoire sur Parcoursup pour les formations concernées.



Inscrivez-vous à nos BTS et Bachelor sur notre plateforme YPareo en flashant ce code ou directement à l'adresse : www.supalternanceprovence.fr/je-minscris

Les questions les plus fréquemment posées à notre équipe

? « Quelles sont les conditions pour faire un contrat en apprenti ? »

Tous les niveaux de formation sont accessibles en contrat d'apprentissage, vous devez avoir entre 17 et 29 ans révolus. Pour les candidats à l'apprentissage ayant une reconnaissance de travailleur handicapé, il n'existe aucune limite d'âge.

? « Comment dois-je procéder pour trouver une entreprise ? »

Vous serez accompagné tout au long de votre parcours de recherche par le chargé des relations entreprises. Celui-ci a pour rôle :

- d'organiser la campagne de recrutement des candidats ;
- de vous aider à la refonte de vos CV et lettres de motivation ;
- de vous positionner dans l'une de nos entreprises partenaires si vous n'avez pas trouvé d'entreprise.

Néanmoins, vous devez être pleinement acteur de votre recherche et faire preuve de professionnalisme en multipliant les contacts avec les entreprises en adéquation avec votre projet.

? « De combien de temps je dispose pour trouver mon entreprise ? »

Vous intégrerez la formation à la rentrée et disposerez encore de quelques semaines pour trouver une entreprise d'accueil en bénéficiant du soutien du chargé des relations entreprises.

? « Par qui serai-je accompagné en entreprise ? »

Un maître d'apprentissage, salarié ou dirigeant de l'entreprise, vous suivra tout au long de votre contrat. Son rôle est de :

- vous accueillir et faciliter votre insertion dans l'organisation ;
- organiser votre travail ;
- assurer un suivi de vos missions et compétences.

Pour plus d'informations, contactez-nous !