

BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR

BTS MCO - Management Commercial Opérationnel



Cette formation de 2 ans en alternance de niveau 5 vous prépare aux professions du commerce et de la vente.

Elle vous offre l'opportunité d'exploiter vos compétences en gestion, animation commerciale et communication, en vous mettant en relation avec la clientèle actuelle et potentielle de l'entreprise.

La formation BTS MCO ouvre des portes vers une multitude d'entreprises diversifiées, que ce soit dans les secteurs alimentaires ou spécialisés, et se présente comme un tremplin idéal pour une carrière enrichissante et diversifiée.

Les métiers visés

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

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

SECTEURS D'ACTIVITES

Le titulaire du BTS MCO peut exercer les secteurs suivants : 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.



RYTHME D'ALTERNANCE

2 ans
3 jours en entreprise ;
2 jours en formation



GRUPE

De 5 à 12 personnes



DURÉE

1350 h sur 24 mois.
Selon les modalités
d'évaluation.



LIEU

Sup'Alternance Provence
55 avenue du 1^{er} Mai
04100 Manosque

PRÉREQUIS

Le BTS management commercial opérationnel est accessible à tout titulaire d'un baccalauréat : bac STMG, bac pro Métiers du commerce et de la vente, bac général.

Accès possible avec toute certification de niveau RNCP de niv 4 à la suite de l'entretien de recrutement.

PREREQUIS RELATIONNEL

Dynamisme, capacité d'organisation, adaptabilité, compétences relationnelles, capacité d'écoute, persuasive, sens du challenge, aisance à l'oral, présentation soignée, maîtrise de l'informatique, connaissance des outils de marketing direct.

PUBLIC VISÉ

Personnes éligibles aux contrats d'alternance :

- Contrat d'apprentissage (max 29 ans ou RQTH, autres cas selon réglementation)
- Contrat de Professionnalisation (inscrits Pole Emploi)
- Salariés en Pro-A
- Personnes en reconversion (nous consulter)

DÉLAIS D'ACCÈS

- A partir de 90 jours avant le début de formation
- Entrée possible de septembre à décembre.
- Nous consulter pour les prochaines dates de session.
- Variables selon le planning voir Net YPAREO

MODALITÉ D'ACCÈS

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

TARIFS

Formation gratuite en apprentissage avec rémunération de l'apprenant en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation

Prise en charge possible suivant les modalités d'accès à la formation et le profil de l'apprenant/ apprenante

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.

MODALITÉS PEDAGOGIQUES

Synchrone : Cette synchronicité de l'apprentissage facilite l'interactivité, les participants à la formation peuvent directement poser leurs questions au formateur ou échanger avec les autres apprenants.

Présentiel

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES MOBILISÉES

Une méthode pédagogique qui s'adapte au contexte, au public. Elle se nourrit de pratiques existantes, mais elle est également unique. La méthode active est déployée en s'appuyant sur des actions à réaliser pour en tirer une expérience, un apprentissage.

MOYENS PEDAGOGIQUES

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 en entreprise et d'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 active, capitalisation sur les périodes en entreprise et complément en centre de formation, pédagogie par objectif ;
- Travaux de groupes, exposés, mises en situations, vidéo, visites d'entreprises.
- Émargements des stagiaires par demi-journée et questionnaire de satisfaction
- Évaluation par l'entreprise
- Mémoire / soutenance

Livret d'apprentissage et de suivi en entreprise

Visite en entreprise

OUTILS PEDAGOGIQUES

Tableau blanc, vidéoprojecteur, salle de classe, vidéos, tableau interactif.

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

RNCP34031BC01 - Développer la relation client et assurer la vente conseil

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

RNCP34031BC02 - Animer et dynamiser 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

RNCP34031BC03 - Assurer la gestion opérationnelle

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

RNCP34031BC04 - Manager l'équipe commerciale

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

MODALITÉ D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

Les modalités d'évaluation sont décrites dans les annexes de l'arrêté définissant le diplôme (voir, notamment, les règlements d'examen et les définitions d'épreuves) : forme ponctuelle ou contrôle en cours de formation.

Le diplôme est aussi accessible par la VAE.

Modalité d'évaluation BTS national à l'issue des deux ans.

Afin d'assurer l'acquisition des compétences nous mettons en place un système d'évaluation qui inclut des contrôles continus, des BTS blancs et une préparation aux oraux.

L'école intègre une équipe pédagogique issue du monde professionnel qui fait le lien indispensable entre les exigences des entreprises et les méthodes et objectifs pédagogiques imposés par cette formation.

PASSERELLES

Pas de diplôme passerelle.

ÉQUIVALENCES

Aucune.

VALIDATION PAR BLOCS

Le référentiel d'évaluation 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.

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.

POURSUITE D'ÉTUDES

Au sein de notre établissement :

- BACHELOR - Responsable Développement Commercial
- BACHELOR - Responsable de Distribution Omnicanale

En dehors :

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en 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.

INTERVENANTS

L'école intègre une équipe pédagogique issue du monde professionnel qui fait le lien indispensable entre les exigences des entreprises et les méthodes et objectifs pédagogiques imposés par cette formation.

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 notre référent handicap : referenthandicap@digne.cci.fr

MIXITÉ

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

LIEU DE FORMATION



Sup'Alternance Provence

55 Av. du 1er Mai

04100 Manosque

Google Map : <https://g.page/sup-alternance-provence>

LIBELLÉ EXACTE DE LA CERTIFICATION

[RNCP38362 - BTS - Management commercial opérationnel \(francecompetences.fr\)](https://francecompetences.fr)

Certification de niv 5 RNCP, permet d'obtenir **120 crédits ECTS**.

CODE RNCP

RNCP38362

NOM DU CERTIFICATEUR

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE

DATE D'ENREGISTREMENT DE LA CERTIFICATION

01-01-2024

INDICATEURS DE RESULTATS DE CETTE FORMATION

Consulter nos indicateurs sur notre site internet :



PERSONNE À CONTACTER

Cyrille DAVENET - Chargé des relations entreprises

c.davenet@digne.cci.fr

06 89 34 76 52