



BTS Management Commercial Opérationnel

UFA Saint Jean & La Croix
03 23 62 34 17 - www.st-jean02.org

● **Une formation gratuite** pour l'apprenti et un statut de salarié dès le début de la formation
Une formation générale et technologique complétée par un cursus professionnel en entreprise

● **Pré-requis**

- Être titulaire du baccalauréat : STMG spécialité mercatique de préférence, Bac Pro Bac pro Métiers du commerce et de la vente option A (animation et gestion de l'espace commercial) et option B (prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale), Bac Général (spécialités SES ou autres)

● **Public visé**

- Disposer de compétences techniques et calculatoires pour traiter des données de gestion et avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques.
- Ne pas craindre les responsabilités et disposer de compétences relationnelles propres aux métiers de service et de la relation client

● **Modalités et délai d'accès**

L'admission est prononcée après examen du dossier Parcoursup du candidat (dont CV et lettre de motivation), entretien, positionnement et signature d'un contrat d'apprentissage.

Remarque : *Si à la rentrée de septembre vous n'avez pas encore d'employeur, vous disposez d'un délai de 3 mois pour signer un contrat d'apprentissage (Article de loi L622-12 du Code du travail).*

● **Objectifs professionnels**

Les 2 années de formation préparent les apprentis à prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...).

Dans ce cadre, il remplit les missions suivantes :

- Management de l'équipe,
- Gestion opérationnelle de l'unité commerciale,
- Gestion de la relation client,
- Animation et dynamisation de l'offre.

En fonction de la taille de l'entreprise, il peut être chef de rayon, directeur adjoint de magasin, animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur-conseil, téléconseiller, responsable e-commerce, responsable d'agence, manager de caisses...

● **Perspectives post-formation**

- Vous insérez professionnellement dans des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés, des unités commerciales, des entreprises de prestation de services...
- Vous pourrez poursuivre vos études en intégrant une licence professionnelle (logistique, distribution, e-commerce) ou un bachelor. Vous pourrez aussi rejoindre une école de commerce en admission parallèle pour obtenir un bac +5.

Coût de la formation

Article L.6211-1 : « La formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal. »

Prix de vente : 7 479 € selon le décret n°2019-956 du 13 septembre 2019 « fixant les niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage ».

Le tarif de la formation est aligné sur le montant de la prise en charge de l'opérateur de compétences concerné. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur de l'apprenti, et selon les besoins particuliers de celui-ci (complément de prise en charge pour les apprentis en situation de handicap).

Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé.

Les employeurs du secteur public répondent à l'article L.6227-6 du code du travail : « Les personnes morales mentionnées à l'article L.6227-1 prennent en charge les coûts de la formation de leurs apprentis dans les centres de formation d'apprentis qui les accueillent (...) », à l'exception du secteur public territorial qui bénéficie du décret n° 2020-786 du 26 juin 2020 relatif aux modalités de mise en œuvre de la contribution du Centre national de la fonction publique territoriale au financement des frais de formation des apprentis employés par les collectivités territoriales et les établissements publics en relevant.

Organisation de la formation

- **Rythme d'alternance** : 2 jours en cours, 3 jours en entreprise
- **Durée de la formation** : 1365 heures / 24 mois
Les cours débutent généralement début septembre et se terminent fin juin
- **Moyens et méthodes pédagogiques** : Les cours se déroulent avec un effectif maximum de 16 apprentis. Ils ont accès au WIFI, disposent de livres numériques et le PGI EBP est installé sur leur PC personnel.
- **Livres & Carte génération HDF** : Une aide de rentrée forfaitaire de 200 € pour couvrir tout ou partie des frais d'acquisition ou de location des livres scolaires.
- **Validation** : Après 2 années de formation, les apprentis passent les épreuves du BTS en ponctuel.
- **En BTS, toutes les notes supérieures à 10 sont conservées pendant 5 ans.**

Épreuves du BTS MCO	Coef.	Mode	Durée
E1 – Culture Générale et expression	3	Ponctuelle écrite	4h
E2 – Communication en langue vivante étrangère			
• Compréhension de l'écrit et de l'expression écrite	1,5	Ponctuelle Ecrite	2h 20 mn de préparation +
• Compréhension de l'oral, production orale en continu et interaction	1,5	Ponctuelle orale	20 mn d'entretien
E3 – Culture économique, juridique et managériale	3	Ponctuelle Ecrite	4 h
E4 – Développement de la relation client et vente conseil	6		
• Développement de la relation client et vente conseil	3	Ponctuelle orale	30 mn
• Animation et dynamisation de l'offre commerciale	3	Ponctuelle orale	30 mn
E5 – Gestion opérationnelle	3	Ponctuelle Ecrite	3 h
E6 – Management de l'équipe commerciale	3	Ponctuelle Ecrite	2,5 h

Accessibilité handicap

Les locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Orientation et adaptation pédagogique possible notamment pour les personnes présentant des troubles Dys. (tutorée par un référent handicap)

Référente handicap du CFA Jean Bosco : handicap@cfajeanbosco.fr

Référente handicap de l'UFA Saint Jean et la Croix : Véronique Daguet mdaguet@ac-amiens.fr

Taux de la dernière session de formation

Taux d'obtention
du diplôme

100%

Taux de poursuite
d'études

100%

Taux d'interruption
en cours de formation

16,67%

- **Valeur ajoutée** : L'équipe est à la fois composée de **professeurs « Education Nationale »** mais aussi de **chefs d'entreprise**. Ensemble, ils abordent à la fois l'aspect théorique et pratique que les apprentis côtoient déjà durant leur contrat. Les apprentis seront préparés à la certification Voltaire (certification de référence en orthographe et expression), disposent de la Suite Office 365 et travaillent sur la plateforme « Teams ».



Extrait du référentiel du BTS MCO

En plus des matières d'enseignement général : Français, Anglais, CEJM (Culture Economique Juridique et Managériale) les apprentis suivent **quatre blocs de compétences** :

Bloc 1 : Développer la relation client et assurer la vente conseil

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser et exploiter des études commerciales
- Vendre dans un contexte omnicanal
- Entretenir la relation client



Bloc 2 : 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



Bloc 3 : Assurer la gestion opérationnelle

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



Bloc 4 : 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

Pour tout renseignement, contactez le 03 23 62 34 17