

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

Sur 2 ans – Diplôme d'Etat de Niveau 5



MÉTIERS VISÉS

- Vendeur
- Assistant de chef de rayon
- Chef de produit
- Chargé de clientèle
- Assistant e-commerce
- Assistant d'agent immobilier
- Attaché commercial



LIEUX D'EXERCICE

Le titulaire du BTS MCO est formé pour 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...

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Niveau 4 validé (BAC)
Etre âgé d'au moins 18 ans
Autre équivalent

- Les candidats ajournés peuvent conserver pendant les 5 sessions suivantes le bénéfice des épreuves dont les notes sont égales ou supérieures à 10/20

MODALITÉS-DELAIS D'ACCES

Sur dossier de candidature et pièces demandées
Entretien individuel
Sur devis (ci-joint CGV) /
Contrat de formation /convention
Entrée en formation entre 1 et 9 mois après entretien et complétude du dossier

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉS

Acquérir un savoir-faire professionnel lié à :
- la personnalisation de l'offre et de la relation avec la clientèle,
- l'équilibre de l'exploitation et la gestion des ressources humaines de l'unité commerciale,
- la maîtrise des technologies de l'information et des connaissances en marketing.
Obtenir le BTS et accéder à l'emploi et / ou monter en qualification.

MOYENS ET MÉTHODES PEDAGOGIQUES

Cours magistraux – Exercices pratiques et interactifs.
Assistance informatique en atelier
Mises en situations professionnelles et d'examen.
Les activités sont progressives et permettent à chacun de valoriser ses savoirs en évitant toute situation d'échec.
Identification d'un tuteur en entreprise.
Formation en présentiel et distanciel selon situation sanitaire

MOYENS D'ENCADREMENT

5 formateurs titulaires d'un master
3 formateurs titulaires d'une licence

DURÉE

1100 heures sur 2 ans

DATES DE LA FORMATION

DU 01/09/2021 au 30/06/2023

NOMBRE DE PARTICIPANTS

Minimum : 10 - Maximum : 30

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET VALIDATION

Test de Positionnement
Evaluation en cours de formation
Examens blancs
Relevé de notes et appréciations
Entretien pédagogique personnalisé
Livret de suivi pédagogique
Date de l'examen : juin 2023
Formation certifiante inscrite au RNCP 34031

REMUNERATION DE L'APPRENTI(E)

	MOINS DE 18 ANS	18 À 20 ANS	21- 25 ANS	26 ANS ET PLUS
1ÈRE ANNÉE	410,7 € (27% SMIC)	654,1 € (43% SMIC)	806,2 € (53% SMIC)	Salaire le + élevé entre le Smic (1 522 €) et le salaire minimum conventionnel correspondant à l'emploi occupé pendant le contrat d'apprentissage
2ÈME ANNÉE	593,3 € (39% SMIC)	775,8 € (51% SMIC)	927,9 € (61% SMIC)	
3ÈME ANNÉE	836,7 € (55% SMIC)	1019,2 € (67% SMIC)	1186,6 € (78% SMIC)	

LIEU

UFA SAINT JOSEPH
30 RUE DES BERCEAUX ETAPLES/MER

NIVEAU DE PERFORMANCE ET D'ACCOMPLISSEMENT DE LA PRESTATION

2020/2021

- ❖ Taux d'obtention des diplômes formation en alternance : **100%**
- ❖ Taux de satisfaction stagiaires : **100 %**
- ❖ Taux de poursuite d'études : **25%**
- ❖ Taux d'interruption en cours de formation : **0%**
- ❖ Taux d'insertion professionnelle à la suite de la formation: **25%**

Valeur ajoutée de l'établissement : *Au sein d'un lycée Professionnel, vous disposez d'un self et d'un snack. D'ateliers techniques performants et conformes.*

ACCESSIBILITE DES LOCAUX

Locaux conformes à la réglementation E.R.P. accessibles aux personnes à mobilité réduite. Adaptation pédagogique possible pour les personnes en situation de handicap, tutorée par le référent handicap de la structure.

TARIF DE LA FORMATION: 7483€ / an

Le tarif est adaptable selon le montant de la prise en charge de l'OPCO concerné. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur.

***Complément accordé pour les apprentis en situation de handicap.**

***Formation gratuite pour l'apprenti ou son représentant légal.**

CONTACT :

Marlène LANNOY /03.21.94.57.36
Responsable UFA /Référente qualité
marlenelannoy@wanadoo.fr



PROGRAMME

➤ **Matières enseignées**

- Culture générale et expression
- LV1 Anglais
- Culture économique juridique et managériale
- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale
- Informatique commerciale

➤ **Modules complémentaires**

- Maîtrise du fonctionnement des différents marchés grâce à la compréhension des facteurs de la croissance économique.
- Soutien au dossier professionnel

➤ **Suite de parcours**

- Poursuite en formation dans le secteur du commerce de niveau 6 (Licence), Bachelor.
- Vous pouvez aussi rejoindre une école de commerce, en admissions parallèles, spécialisée dans la vente/business développement ou management

➤ **Insertion professionnelle**

Le/la titulaire du BTS MCO peut exercer entre autres dans les structures suivantes :

- Entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés, de production, des Entreprises de commerce électronique, de prestation de services
- Associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services