



MIS À JOUR JUIN 2022

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

(BTS MCO)

MIS À JOUR JUIN 2022

Objectifs

Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.

A la fin de sa formation, le titulaire sera donc à même de :

- Gérer la relation avec la clientèle (vente, conseil, fidélisation).
- Gérer et animer l'offre des produits et des services.
- Manager l'équipe commerciale et gérer l'unité commerciale.
- Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale.
- Digitalisation des activités commerciales (sites web, applications et réseaux sociaux, blogs...).

résultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux situations de handicap.

Entreprises d'accueil

Grande distribution, Banque-Assurances, Textile/Habillement, Alimentaire/Restauration, Hôtellerie et Loisirs, Secteur Automobile, Téléphonie, Domaine Sportif, Secteur Brico-Déco-Jardin, Secteur Culture et Loisirs, Secteur Beauté-Bien-être, Agence d'intérim, Associations à but non lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services...

Prérequis

- **Âge** : jusqu'à 29 ans révolus.
- **Niveau d'entrée** : Titulaire d'un bac général, technologique ou professionnel.
- **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/ou à l'entretien de vérification des prérequis.
- Participation aux ateliers de recherche d'entreprises le cas échéant.
- Signature d'un contrat d'apprentissage ou Attestation d'engagement de l'employeur.

** Positionnement : Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des*

Formation par apprentissage

Codediplôme CodeRNCP

320 312 13 34031

Niveau de sortie

Titre reconnu par l'Etat de Niveau 5 (cadre européen des certifications), équivalent à un Bac+2, 120 crédits ECTS.

Durée de la formation

1 350 heures (sur 2 ans).

Durée du contrat

2 ans, modulable en fonction du positionnement* (jusqu'à 1 an supplémentaire pour les personnes en situation de handicap).

Rythme de l'alternance

Majoritairement, 2 jours au CFA 3 jours en entreprise.

DÉLAI D'ACCÈS EN FORMATION

NOUS CONTACTER

Coordonnées du CFA

CFA COUBERTIN

5 RUE ROBERT SCHUMAN

03 83 28 88 43

Cfacoubertin54@gmail.com

Contenu de formation

	Matières
Matières générales	Culture générale et expression
	Anglais
	Culture économique, juridique et managériale
Matières professionnelles	Développement de la relation client et vente conseil
	Animation, dynamisation de l'offre commerciale
	Gestion opérationnelle
	Management de l'équipe commerciale

Méthodes mobilisées

Formation par la voie de l'apprentissage. 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.

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.

A minima, deux visites de suivi sont menées par les formateurs par année de formation, et un dialogue régulier est noué avec les maîtres d'apprentissage.

Pédagogie active privilégiant les mises en situation ou simulations individuelles et collectives de résolution de problèmes (exercices pratiques, travaux sur plateaux techniques), la mobilisation des savoirs acquis en cours théoriques sur l'élaboration de projets, une organisation coopérative des apprentissages et une responsabilité personnelle de l'alternant(e) (plan de travail, auto-évaluation).

Évaluations certificatives / Sessions d'examen *

Epreuves	Coefficient	Type	Forme
E1 : Culture générale et expression	3	Ponctuel	Ecrit (4 heures)
E2 : Communication en langue vivante étrangère			
• Compréhension de l'écrit et expression écrite	1,5	Ponctuel	Ecrit (2 heures)
• Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction	1,5	CCF	Oral (20 + 20 min)
E3 : Culture économique, juridique et managériale	3	Ponctuel	Ecrit (4 heures)
E4 : Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale			
• Développement de la relation client et vente conseil	3	CCF	Dossier
• Animation, dynamisation de l'offre commerciale	3	CCF	Dossier
E5 : Gestion opérationnelle	3	Ponctuel	Ecrit (3 heures)
E6 : Management de l'équipe commerciale	3	CCF	Oral

* Sessions d'examen adaptées aux situations de handicap.

Possibilité de valider :

- L'épreuve E1 Culture générale et expression et l'épreuve E2 langue vivante étrangère pour tout détenteur d'un BTS.
- L'épreuve E3 pour tout détenteur d'un BTS avec module économique.

Références

	2021
INDICATEURS	
• Taux de réussite BTS MCO	100 %
Insertion professionnelle (Enquête réalisée 6 mois après la fin de formation)	Résultats enquête en cours
Taux de poursuite d'étude	85%
Satisfaction globale Apprenti(e) (Enquête réalisée en fin de formation auprès de l'ensemble des apprentis du CFA)	87%

Modalités d'évaluation

Afin d'aider l'alternant(e) à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre :

- Évaluation des acquis en centre de formation (QCM, Devoirs surveillés, Productions personnelles, Entraînement aux épreuves, Questionnaire oral...)
- Évaluation en entreprise (Entretiens tripartites avec le Maître d'apprentissage)
- Entretiens individuels d'évaluation formative, de régulation, de bilan jusqu'à l'inscription à la certification visée

Après la formation

Suites de parcours possibles / Passerelles :

- Licence professionnelle du domaine commercial.
- Licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion).
- École supérieure de commerce ou de gestion.
- École spécialisée (écoles du réseau EGC, formations Négoventis etc.) par le biais des admissions parallèles.

Débouchés professionnels :

- Chef des ventes.
- Chargé de clientèle.
- Attaché commerciale.
- Responsable de magasin.
- Chef de rayon.
- Vendeur conseil.
- Responsable e-commerce.
- Manager.

Modalités financières

Aucuns frais de scolarité pour l'apprenti.

La formation est éligible à la prise en charge financière par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de l'entreprise d'accueil.

Rémunération de l'apprenti

L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC (Salaire Minimum Interprofessionnel de croissance).

Année d'exécution du contrat	Apprenti de moins de 18 ans	Apprenti de 18 à 20 ans	Apprenti de 21 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 %*

** 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).

Cas particuliers :

- Vous étiez déjà en contrat d'apprentissage, dans le cas d'une succession de contrats chez le même employeur ou un nouvel employeur pour un nouveau diplôme : maintien du salaire initial (augmentation seulement si modification de la tranche l'âge).
 - Vous poursuivez un parcours en formation en apprentissage après une 1^{ère} année de BTS ou BTSA sous statut scolaire : La rémunération sera celle d'une 2^e année d'exécution du contrat.
 - Une majoration de 15 points est applicable à la rémunération réglementaire à laquelle peut prétendre l'apprenti au jour de la conclusion de ce nouveau contrat, si les 3 conditions cumulatives suivantes sont remplies :
 - diplôme ou titre de même niveau que celui précédemment obtenu ;
 - qualification en rapport direct avec celle qui résulte du diplôme ou titre précédemment obtenu ;
 - durée du contrat inférieure ou égale à 1 an.
- À défaut de remplir ces 3 conditions, la majoration de 15 points ne s'applique pas.

Aides financières de l'apprenti (sous conditions)

- Aide pour l'acquisition du **1^{er} équipement**.
- Aide pour l'**hébergement** (maxi 6€ par nuité lors des périodes de formation au CFA).
- Aide pour la **restauration** (maxi 3€ par repas lors des périodes de formation au CFA).
- Aide au financement du **permis de conduire** de 500€ pour les apprentis majeurs.

Dates de la formation

Année de la formation	Promotion	Date de début de la formation	Date de fin de la formation (incluant examens)
1 ^{ère} année	2022-2024	03/10/2022	30/06/2024*
2 ^{ème} année	2021-2023	02/10/2021	30/06/2023*

* Sous réserve du calendrier des examens

Les inscriptions sont ouvertes à compter de janvier 2022

Le contrat d'apprentissage peut débuter en entreprise 3 mois avant la date de début de la formation et 3 mois après.

DÉLAI D'ACCES EN FORMATION
NOUS CONTACTER

Publics accueillis

Formation proposée sous statut apprentissage et stagiaire de la formation continue.

Accès par transport

- Ligne de TRAM : ARRET GARENNE
- Gare TGV Ter à proximité : GARE DE NANCY

Accessibilité P.M.R. des locaux

Oui totale SUR LA RUE SCHUMAN

Référente HANDICAP Nathalie GROsvALET

Les + de la formation

• Engagements et partenariats

Les alternants du BTS MCO font partie de l'association BTS COUBERTIN qui organise des actions commerciales pour PARTICIPER À DES ACTIONS HUMANITAIRES /TELETHON

Restauration

- Restaurant universitaire SAURUPT
- Salles à disposition pour déjeuner
- Commerces alimentaires et de restauration à proximité

• Hébergement

- Des studios du lycée Pierre de Coubertin /Contact Mme FRICOT
 - Relations avec les bailleurs sociaux OMH/BATIGERE
- FORMATION « HORS LES MURS » EN LIEN AVEC DES PROFESSIONNELS

Matériel / Équipement

- 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.
 - Le CFA 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).

ACCES GRATUIT AU COMPLEXE SPORTIF PUNCH

CONTACT

ANGELA NASRI
03 83 28 88 43

5 RUE ROBERT SCHUMAN
54000 NANCY