

BTS M.C.O. Management Commercial Opérationnel



Formation en 2 ans, à temps plein ou par alternance

1100 heures : Contrat de Professionnalisation

1350 heures : Contrat d'Apprentissage



Conditions d'accès, qualités requises

- Être titulaire d'un baccalauréat d'enseignement professionnel, technologique ou général.
- Être dynamique, avoir le goût de l'échange, l'esprit d'initiative et le sens des responsabilités.
- Aimer le travail d'équipe.
- Respecter les règles de l'éthique et de la déontologie.



Perspectives professionnelles

Métiers : Vendeur/conseiller de vente et de services, chargé de clientèle, adjoint responsable de rayon, marchandiseur, manager de rayon, responsable de secteur/de département, responsable adjoint d'une unité commerciale, ...

Entreprises/Secteurs d'activités : Des entreprises de distribution de secteurs spécialisés (vêtements, bricolage, loisirs, automobile...) et de secteur alimentaire (supérette, supermarché, hypermarché...), des prestataires de services (agences bancaires, d'assurance...)

BTS (Certification Education Nationale) niveau 5
Code NSF 312

Arrêté du 19 février 2018



Locaux accessibles aux Personnes à Mobilité Réduite

FORMATION TEMPS PLEIN organisée par le Département Temps Plein

DE 14 A 16 SEMAINES DE STAGES SUR LES 2 ANNÉES

Ces stages doivent permettre à l'étudiant d'acquérir et/ou approfondir des compétences professionnelles en situation réelle de travail et améliorer sa connaissance du milieu professionnel et de l'emploi.

Tarif : Les frais de formation sont à la charge de l'étudiant.

1 450 € / an pour l'année 2021/2022. L'établissement est habilité à recevoir les bourses de l'enseignement supérieur.

FORMATION PAR ALTERNANCE organisée par le Département Alternance

EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE OU EN CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION,

La formation est répartie entre une pratique professionnelle, (3 jours par semaine en entreprise) et une formation théorique (2 jours par semaine en cours, le lundi et le mardi).

L'admission est prononcée selon une étude du dossier et d'un entretien individuel de motivation.

Tarif : Les frais de formation sont pris en charge par l'OPCO suivant les branches professionnelles et selon les recommandations tarifaires de France Compétences et/ou OPCO.



Comment s'inscrire ?

Inscriptions à partir de janvier 2021

En temps plein

Se connecter sur www.parcoursup.fr à **LGT - LYCEE SACRE-COEUR LA SALLE** et suivre la procédure d'inscription.

En alternance

Compléter un dossier d'inscription et le retourner avec les documents suivants :

- Une photo d'identité
 - Un CV récent
 - Une lettre de motivation (à destination de l'entreprise)
 - Tout autre document précisé dans la procédure d'inscription
- et/ou se connecter sur www.parcoursup.fr à **CFA EC49 - LGT SACRE-COEUR LA SALLE** et suivre la procédure d'inscription.



02 41 81 42 01

campus-tempsplein@gscls.com

campus-alternance@gscls.com

BTS M.C.O - Management Commercial Opérationnel



Objectifs du métier

Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel 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 oeuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.



Le programme

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

Appréhender et réaliser un message écrit ; respecter les contraintes de la langue écrite ; synthétiser des informations ; répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture.

Communiquer oralement ; organiser un message oral en respectant le sujet, la structure interne du message.

LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE 1

Anglais : Compréhension de documents écrits. Production et interaction écrites et orales. Compréhension orale.

LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE 2 (Temps Plein)

Facultative : Allemand ou Espagnol.

CULTURE ECONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGERIALE

Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée: exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale ; proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales ; établir un diagnostic préparant une prise de décision stratégique ; exposer des analyses et propositions de manière cohérente et argumentée.

BLOCS DE COMPÉTENCES (ACTIVITES PROFESSIONNELLES)

- **BLOC 1 - Développement de la relation client et vente conseil**
- **BLOC 2 - Animation et dynamisation de l'offre commerciale**
- **BLOC 3 - Assurer la gestion opérationnelle**
- **BLOC 4 - Management de l'équipe commerciale**

Ces 4 enseignements développeront les compétences suivantes :

- Manager une équipe commerciale.
- Gérer les opérations courantes et analyser les performances.
- Organiser et développer l'espace commercial.
- Maîtriser la relation avec la clientèle.
- Gérer l'offre de produits et de services.
- Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale.

CERTIFICATIONS

- **TOEIC** (Anglais)
- **PIX** (Compétences numériques)



Examen de fin de formation

Intitulé	Coef	TEMPS PLEIN		ALTERNANCE	
		Mode	Durée	Mode	Durée
E1 - Culture générale et expression	3	Écrit	4 h	Écrit	4 h
E2 - Communication en Langue Vivante étrangère	3				
• Compréhension de l'écrit et expression écrite	1,5	Écrit	2 h	Écrit	2 h
• Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction	1,5	CCF*		Oral	20 min
E3 - Culture économique, juridique et managériale	3	Écrit	4 h	Écrit	4 h
E4 - Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale	6				
E4 - BLOC 1 : Développement de la relation client et vente conseil	3	CCF*		Oral	30 min
E4 - BLOC 2 : Animation, dynamisation de l'offre commerciale	3	CCF*		Oral	30 min
E5 - BLOC 3 : Assurer la Gestion Opérationnelle	3	Écrit	3 h	Écrit	3 h
E6 - BLOC 4 : Management de l'équipe commerciale	3	CCF*	-	Écrit	2 h 30
EF1 - Communication en langue vivante (facultatif)	+	Oral	20 min	Oral	20 min
EF2 - Parcours de professionnalisation à l'étranger (facultatif)	+	Oral	20 min	Oral	20 min
EF3 - Entrepreneurat (facultatif)	+	Oral	20 min	Oral	20 min
EF4 - Engagement Etudiant	+	Oral	20 min	Oral	20 min

Le diplôme est validé si la moyenne pondérée est $\geq 10/20$.

* Contrôle en cours de formation

Objectif général de la formation	<ul style="list-style-type: none"> - Préparer les étudiants au diplôme d'état du BTS Management Commercial Opérationnel - Délivrer les savoirs en relation avec les attentes du diplôme - Former au métier de vendeur, conseiller e-commerce, marchandiseur, manager adjoint... - Favoriser la poursuite d'études ou l'intégration professionnelle 		
Durée de la formation	2 ans		
Débouchés professionnels	Conseiller de vente et de services - Vendeur/conseil - Vendeur/conseiller e-commerce - Chargé de clientèle - Chargé du service client - Marchandiseur - Manager adjoint - Second de rayon - Manager d'une unité commerciale de proximité		
Poursuite d'études	Licence professionnelle, Certification professionnelle de niveau 6, Bachelor		
Prérequis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Etre titulaire du baccalauréat d'enseignement général, technologique ou professionnel ou d'une certification professionnelle de niveau 4 ■ Etre dynamique, avoir le gout de l'échange, l'esprit d'initiative et le sens des responsabilités ■ Aimer le travail en équipe ■ Respecter les règles de l'éthique et de la déontologie 		
Modalités de formation	Alternance hebdomadaire 2j / 3j Suivi individualisé en centre et en entreprise		
Calendrier d'inscription	A partir de janvier pour une rentrée en septembre de la même année. Visibilité dans Parcoursup CFA E.C. 49 - LGT Sacré-Cœur La Salle.		
Tarif	Les frais de formation sont pris en charge par l'OPCO suivant les branches professionnelles et selon les recommandations tarifaires France Compétences et/ou OPCO		
Contacts	campus-alternance@gscls.com		
Moyens pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> ■ Valoriser l'intégration en milieu professionnel ■ Accompagner le candidat dans son projet professionnel ■ Favoriser l'acquisition de compétences techniques et professionnelles ■ Livret de liaison entre l'entreprise et l'établissement de formation ■ Animations pédagogiques (intervention de professionnels, sorties pédagogiques...) 		
Modalités d'évaluation	Devoirs surveillés, examens blancs, oraux, examen en mode ponctuel		
Validation des blocs de compétences	BC 1 : Développement de la relation client et vente conseil BC 2 : Animation et dynamisation de l'offre commerciale BC 3 : Gestion opérationnelle BC 4 : Management de l'équipe commerciale		
Accessibilité aux personnes en situation de handicap	Tous les locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite Nous étudions au cas par cas les besoins spécifiques des bénéficiaires afin de mobiliser les moyens et réseaux nécessaires pour prendre en charge ou orienter les personnes en situation de handicap.		
Effectifs	Effectif moyen (3 dernières années) : 26		
Taux d'obtention session 2020 (reçus/présentés)	22 sur 22 soit 100%	Taux d'obtention session 2019 académie de Nantes	73,60%
Taux d'obtention moyen sur les 4 dernières années	76,85%	Taux d'interruption en cours de formation 2019/2020	1,59%
Taux de poursuite d'études (sortants 2019)	35%	Taux d'insertion professionnelle (sortants 2019)	35%
Valeur ajoutée de l'établissement	Journée d'intégration, accompagnement à la recherche d'entreprise, soirée tuteurs, établissement labellisé E3D, formation des délégués, BDE La formation BTS MCO est placée sous la responsabilité d'un responsable de dispositif et d'un formateur référent. Taux de satisfaction des jeunes : 100% (sortants 2020)		