



# BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL EN APPRENTISSAGE



## L'APPRENTISSAGE, LA VOIE ROYALE DE L'ALTERNANCE

- 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

### PUBLIC VISE

- ♦ 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), Bac Général (spécialités SES ou autres)
- ♦ Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie et être capable d'adopter des comportements et des codes professionnels.

**PREREQUIS** : Être titulaire du Baccalauréat - S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale, ainsi qu'à leur environnement économique et juridique.

**MODALITES ET DELAI D'ACCES** : L'admission est prononcée après examen du dossier ParcoursSup 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.

### 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.

## COUT DE LA FORMATION

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

**Prix de vente : 7 483 €** 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 les logiciels sont installés 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 forme ponctuelle.



ÉPREUVES du BTS MCO	COEF.	TYPE D'ÉPREUVE	DURÉE
E1 – Culture Générale et expression	3	Ponctuelle écrite	4h
E2 – Communication en langue vivante étrangère	3	Ponctuelle Ecrite Ponctuelle Orale	2h 20 mn de préparation + 20 mn d'entretien
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compréhension de l'écrit et de l'expression écrite</li> <li>• Compréhension de l'oral, production orale en continu et interaction</li> </ul>	1,5		
	1,5		
E3 – Culture économique, juridique et managériale	3	Ponctuelle Ecrite	4 h
E4 – Développement de la relation client et vente conseil	6	Ponctuelle Orale Ponctuelle Orale	30 mn 30 mn
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Développement de la relation client et vente conseil</li> <li>• Animation et dynamisation de l'offre commerciale</li> </ul>	3		
	3		
E5 – Gestion opérationnelle	3	Ponctuelle Ecrite	3 h
E6 – Management de l'équipe commerciale	3	Ponctuelle Ecrite	

UFA Saint Jean & la Croix 25, rue Antoine Lécuyer – 02100 Saint Quentin 03.23.62.34.17 - ufa.stjean@gmail.com	<a href="http://www.ufa-stjean">www.ufa-stjean</a> Coordonnées de l'experte mise en relation Julie PUDPIECE – 06.83.52.99.83
---	--

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

Référente handicap du CFA Jean Bosco : Sophie Demortier 07.87.14.25.31 ou [dumortier.s@cfajeambosco.fr](mailto:dumortier.s@cfajeambosco.fr)

Référente handicap de l'UFA Saint Jean et La Croix : Véronique Daguet [mdaguet@ac-amiens.fr](mailto:mdaguet@ac-amiens.fr)

TAUX DE LA DERNIERE SESSION DE FORMATION :

### 1ERE PROMO EN 2022

La formation ayant débutée en 2020, les résultats de la première session ne seront disponibles qu'en juillet 2022



Taux d'obtention du diplôme : NC\*

Taux d'interruption en cours de formation : 0%

Taux de poursuite d'études : NC\*

Taux d'insertion professionnelle à 6 mois : NC\*

\*NC : non calculable

Valeur ajoutée : L'équipe est à la fois composée de professeurs « Education Nationale » mais aussi de professionnels. Ensemble, ils abordent à la fois l'aspect théorique et pratique que les apprentis côtoient déjà durant leur contrat.

Les apprenants seront guidés sur Pix (pour évaluer, développer et certifier leurs compétences numériques) et travaillent sur la plateforme « Teams »



EXTRAIT DU REFERENTIEL DU BTS MCO :

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

#### **Bloc de compétences n°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 de compétences 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 de compétences n°3 : Assurer la gestion opérationnelle**

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



#### **Bloc de compétences n°4 : Manager l'équipe commerciale**

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

UFA Saint Jean & la Croix

25, rue Antoine Lécuyer – 02100 Saint Quentin  
03.23.62.34.17 - [ufa.stjean@gmail.com](mailto:ufa.stjean@gmail.com)

[www.ufa-stjean](http://www.ufa-stjean)

Coordonnées de l'experte mise en relation  
Julie PUDPIECE – 06.83.52.99.83