



BREVET TECHNICIEN SUPÉRIEUR MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

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...

Certification Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

Date de publication de la fiche 11/12/2023

Date d'échéance 31/12/2028

Session 2025 / 2027

**En alternance,
12 mois en entreprise**

Les deux 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, site internet marchand...)

LES PRINCIPALES MISSIONS (LISTE NON EXHAUSTIVE)

Responsabilités et développements des projets et des stratégies	<input checked="" type="checkbox"/>
Polyvalence dans les domaines de la communication et du digital	<input checked="" type="checkbox"/>
Déploiement des actions de communication et des projets événementiels d'une entreprise	<input checked="" type="checkbox"/>
Contribution à la définition et à la mise en œuvre de la politique de communication générale de l'entreprise	<input checked="" type="checkbox"/>

PRÉ-REQUIS

- Ne pas avoir peur des responsabilités
- Disposer de réelles compétences relationnelles.
- Disposer de compétences technique et calculatoires pour traiter des données de gestion et avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques.

- Avoir entre 16 et 29 ans révolus.
- Être titulaire du Baccalauréat général, professionnel ou technique.

**Sans restriction d'âge dans le cas où le candidat est officiellement reconnu travailleur handicapé ou sportif de haut niveau, ou s'il envisage de créer ou de reprendre une entreprise supposant l'obtention du diplôme.*

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

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

Hors Parcoursup : prise de contact et entretien.

Délais d'admission : environ 2 mois entre l'acte de candidature et l'entrée en formation.

✦ 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.

✦ "La date de début de formation pratique chez l'employeur ne peut être postérieure de plus de trois mois au début de l'exécution du contrat" (Article L622-12 du code du travail)



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.



ORGANISATION DE LA FORMATION



ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL *matières communes à tous les BTS tertiaires*

- **Rythme d'alternance** : 2 jours en cours, 3 jours en entreprise
- **Durée de la formation** : 1350 heures / 24 mois (début septembre à fin juin).
- **Nombre d'apprentis** : 16 par session.
- **Moyens pédagogiques** : accès WIFI, livres numérique et installation du PGI EBP sur le PC personnel de l'apprenti.
- **Livres & Carte génération HDF** : aide forfaitaire de 200€ pour couvrir tout ou partie des frais d'acquisition.
- **Modalités d'évaluation** : après deux années de formation les apprentis passent les épreuves du BTS en ponctuel.
- **Validation** : le diplôme est obtenu par l'obtention d'une moyenne supérieur à 10/20 pour l'ensemble des épreuves. Le candidat ayant validé des blocs de compétences peut être dispensé des épreuves correspondantes. Le candidat au diplôme pourra, selon ses résultats, valider tout ou partie de la certification visée.

Pour plus d'informations consultez la fiche RNCP 38362

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38362/>



VALEUR AJOUTÉE

L'équipe de formation est composée de **formateurs** et de professionnels. Ils abordent à la fois l'aspect théorique et pratique que les apprentis côtoient déjà durant leur contrat.

Ils bénéficient d'un accompagnement social (point écoute).

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**".

- FRANÇAIS : 120 H
- CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE : 240 H
- ANGLAIS : 210 H

ENSEIGNEMENT TECHNIQUE

Extrait du référentiel du BTS MCO

Développer la relation client et assurer la vente conseil.

BLOC 1

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

Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services

BLOC 2

- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Évaluer l'action commerciale

Assurer la gestion opérationnelle

BLOC 3

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

Manager l'équipe commerciale.

BLOC 4

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



WORD
EXCEL
ACCES
POWERPOINT...



PLATEFORME COLLABORATIVE



+ d'informations sur le site internet



Sup'Saint Jean

www.st-jean02.org



03 74 23 52 53



18, rue Raymond Delmotte
02100 Saint-Quentin



ufa.stjean@gmail.com

