Label lycée des métiers

Métiers du Management

st jo lycée campus

st-jo.com

BTS
MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

BAC+2 en alternance

Diplôme délivré par l'Education Nationale (niveau 5)

Code RNCP 38362 / Date d'enregistrement 11/12/2023

Métiers visés

Conseiller de vente et de services, vendeur/conseil, vendeur/conseiller e-commerce, chargé de clientèle, chargé du service client, marchandiseur, manageur adjoint, second de rayon , manageur d'une unité commerciale de proximité,
Avec expérience : chef des ventes, chef de rayon, responsable e-commerce, responsable de drive, responsable adjoint, manageur de caisses, manageur de rayon(s), manageur de la relation client responsable de secteur, de département, manageur d'une unité commerciale.

Objectifs de la formation / Compétences visées

L'activité du titulaire du BTS MCO s'exerce auprès de la clientèle actuelle et potentielle de l'entreprise. Elle varie en fonction des structures, des missions et des statuts de l'organisation qui l'emploie. Le titulaire du BTS MCO maîtrise les techniques essentielles de management opérationnel, de gestion et d'animation commerciale. Il utilise ses compétences en communication dans son activité courante. Il met en œuvre en permanence les applications et technologies digitales ainsi que les outils de traitement de l'information. Ses activités professionnelles exigent le respect de la législation, des règles d'éthique et de déontologie. Elles s'inscrivent également dans un souci constant de lutte contre toutes les discriminations professionnelles, de préservation de l'environnement et de contribution au développement durable.

Les activités visées par cette formations sont :

- Développer la relation client et assurer la vente conseil
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Assurer la gestion opérationnelle
- Manager l'équipe commerciale

Le titulaire du BTS MCO va : 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, organiser l'espace commercial, développer les performances de l'espace commercial, concevoir et mettre en place la communication commerciale, évaluer l'action commerciale, gérer les opérations courantes, prévoir et budgétiser l'activité, analyser les performances, organiser le travail de l'équipe commerciale, recruter des collaborateurs, animer l'équipe commerciale, évaluer les performances de l'équipe commerciale.

Prérequis

Personne titulaire d'un diplôme de niveau 4 (BAC ou certification de niveau 4).

Public visé

➢ Pour le contrat d'apprentissage : Personne âgée de 16 à 29 ans révolus.
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 reprendre une entreprise supposant l'obtention du diplôme.
➢ Pour le contrat de professionnalisation : Personne âgée de plus de 30 ans comme salarié en reconversion, demandeur d'emploi…

Modalités et délais d'accès pour l'entrée en formation

➢ Dossier d'inscription complet / Entretien de positionnement
➢ Validation de la candidature sous un délai de 60 jours
➢ Pour le contrat d'apprentissage : L'admission définitive sera soumise à la signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise.
Article L.6222-12 du code du travail : « La date de début de la formation pratique chez l'employeur ne peut être postérieure de plus de trois mois au début d'exécution du contrat ».
➢ Pour le contrat de professionnalisation : L'admission définitive sera soumise à la signature d'un contrat de professionnalisation avec une entreprise.
➢ Rentrée : septembre ou dans les 15 jours suivants la signature du contrat si signature après le début de la formation.

Vous accompagner dans votre choix… ?
M. Kévin BAUDE
alternance.tertiaire@st-jo.com
Déclaration d'activité : 31620136562

Conception L.MALFOY 27/03/2025 V.5

Pour déposer sa candidature : www.st-jo.com (rubrique CAMPUS) ou QR CODE ci-contre

Plus d'informations, contacter :
M. Aurélien LEFRANC
Attaché de Direction – Admission
03 21 99 06 99 - inscriptions@st-jo.com

Modalité d'évaluation en cours de formation

Contrôle en cours de formation (épreuves écrites et orales) et partiels en fin de semestres, avec remise de bulletins de notes et appréciation de l'équipe pédagogique.

Validation du diplôme

- Formation diplômante
- Validation partielle impossible
- Epreuves ponctuelles (oral et écrit)

Nombres de participants

Minimum : 15
Maximum : 40

Durée

1366H de formation (formation présentielle)
24 mois de contrat en entreprise

Dates prévisionnelles

Première année :
Début : 09/2025
Fin : 05/2026

Deuxième année :
Début : 10/2026
Fin : 05/2027

Lieu de la formation

26-30 route de Calais
62280 SAINT MARTIN BOULOGNE

Tarif

Confère fiche annexe

Programme de la formation

Modules
Culture générale et expression
Développement d'une culture économique, juridique et managériale
Développer la relation client et assurer la vente conseil
Animer et dynamiser l'offre commerciale
Assurer la gestion opérationnelle
Manager l'équipe commerciale

Moyens et méthodes pédagogiques

- Travail en groupe / TD / Etude de cas
- Centre de ressources
- Accès à la plateforme de ressources numériques
- Méthodes pédagogiques déductives et inductives

Accessibilité

Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite

Adaptation pédagogique

- Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Avant entrée en formation et signature de contrat (moyens de compensation à étudier avec le responsable pédagogique et le référent handicap du centre en référence aux règles de certification).
- Besoins éducatifs particuliers : Les besoins éducatifs particuliers concernent des apprenants en situation de handicap, malades, à haut potentiel, nouvellement arrivés en France... La pédagogie de l'établissement s'adapte à la diversité des personnes accueillies afin d'individualiser leur parcours de formation. Les apprenants à besoins éducatifs particuliers ou spécifiques regroupent une grande variété de personnes qui ont, de manière significative, plus de mal à apprendre que la majorité des apprenants du même âge quand ils sont dans une situation particulière ou qu'ils souffrent d'un handicap qui les empêche ou les gêne dans leurs apprentissages.

Suite de parcours et/ou insertion professionnelle

- Suite : poursuite d'études possible; l'étudiant peut s'orienter vers :
  - Licence BAC+3 Commerce Vente & Marketing en (Alternance) au Campus St Jo : Partenariat CNAM
  - Bachelor BAC+3 Marketing & Vente (Alternance) au Campus St Jo : Partenariat ECORIS
  - Bachelor BAC+3 Gestion Administrative & Ressources Humaines (Alternance) au Campus St Jo : Partenariat ECORIS
  - Une année de spécialisation au travers d'une licence professionnelle
  - Une école de commerce
  - Un cycle universitaire (licence, master)
- Insertion professionnelle: insertion à l'emploi dans les métiers visés (item 1 de la fiche)

Lycée + Campus privés Saint Joseph
26 - 30 route de Calais
62280 St-Martin-Boulogne
Tél. 03 21 99 06 99 - contact@st-jo.com

st jo lycée campus st-jo.com

Label lycée des métiers

Métiers du Management

FICHE ANNEXE

BTS Management Commercial Opérationnel

BAC+2 en alternance

Programme de la formation : détails des modules

Culture générale et expression

- 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
- S'adapter à une situation de communication
- Organiser un message oral

Développement d'une culture économique, juridique et managériale

- 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 (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

Bloc de compétences n° 1 – Développer la relation client et assurer la vente conseil

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretenir la relation client

Bloc de compétences n° 2 – Animer et dynamiser l'offre commerciale

- 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
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale

Tarif de la formation

Conditions tarifaires sur demande 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. Tarif de la formation : coût parcours OPCO par année de formation : 7 070,31€. 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. Article L.6211-1 : « La formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal. » 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.

Pour l'alternant relevant d'un contrat de professionnalisation :
Application des articles L 6111-1 et suivants, L6313-1 et suivants. La formation est prise en charge par l'OPCO de l'entreprise. Aucun coût financier est à la charge de l'alternant.

Pour les entreprises accueillant un alternant en contrat de professionnalisation :
La formation est prise en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil. Il peut être établi un devis.

Rémunération pendant la formation

L'alternant(e) sera rémunéré(e), au minimum, suivant la grille légale applicable suivant la nature de son contrat (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation).

Equipe pédagogique

- Formateurs / formatrices diplômés dans les domaines professionnels concernés
- Responsable formation
- Equipe administrative
- Equipe commerciale

Lien avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations

Non

Modularisation de parcours

Positionnement défini selon le certificateur.

Notre valeur ajoutée

- Le centre vous accompagne dans la recherche d'un employeur avec une équipe dédiée de conseillers entreprise.
- Le centre peut vous présenter des offres d'emploi en adéquation avec le diplôme ou la certification préparé.
- Un point écoute (accompagnement à la gestion de problèmes tel que le logement, le transport, la santé…) est accessible. Les informations pratiques seront transmises par le responsable pédagogique de la formation lors de l'entrée en formation.
- Un référent handicap est associé aux formations.
- Le centre est accessible par les lignes de transports en commun Marinéo (arrêt St Joseph).
  Emplacements gratuits de stationnement dans les rues adjacentes.
- Le centre propose une restauration sur site par restaurant self-service ou par cafétéria.
  La réservation en ligne est possible via une application.
  Les prix, formules et menus sont disponibles sur le site internet.
- Le centre est équipé de réseau WIFI gratuit dans les espaces communs, restaurant scolaire et cafétéria.
- Le centre possède un centre de culture « nouvelle génération » avec accès gratuit aux ressources numérique.
- Le centre organise des manifestations culturelles dans l'amphithéâtre de l'établissement.
- L'établissement est charté ERASMUS ainsi que labélisé LYCEE DES METIERS.

Taux session 2023-2024

Taux de satisfaction du centre : **96 %** *(établi suivant le dernier BPF déposé)*

Nombre de rupture en apprentissage : **0%**

Taux de réussite : **45%**

Poursuite étude apprentissage : **88%**
Poursuite étude contrat pro : **0%**
Insertion emploi CDI : **13%**
Insertion emploi CDD : **0%**
Insertion emploi dans le domaine préparé : **88%**
Insertion emploi hors domaine préparé : **13%**
Recherche emploi : **0%**