

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Sur 2 ans – Diplôme d'État de Niveau 5

RNCP n° : 34031

DURÉE

1 350 heures

DATES DE LA FORMATION

Du 4/09/2023 au 30/06/2025

LIEU

30 RUE DES BERCEAUX – 62630 ETAPLES
3 AVENUE DU VIEUX MOULIN – 62630 ETAPLES

MODALITÉS-DÉLAIS D'ACCÈS

Sur dossier d'inscription avec un entretien individuel.
Sur devis / contrat / convention de formation (avec CGV)
Entrée en formation entre 1 et 9 mois après entretien et complétude du dossier.

NOMBRE DE PARTICIPANTS

Minimum : 10 – Maximum : 30

ACCESSIBILITÉ DES LOCAUX

Locaux conformes à la réglementation E.R.P. et accessibles aux personnes à mobilité réduite. Adaptation pédagogique possible pour les personnes en situation de handicap, tutorée par le référent handicap de la structure.

TARIF DE LA FORMATION

En contrat d'apprentissage : 7 483 € Le tarif est pris en charge par l'OPCO de l'entreprise. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur.

**La formation est gratuite pour l'alternant. Un complément peut être accordé pour les apprentis en situation de handicap.*

NIVEAUX DE PERFORMANCE ET D'ACCOMPLISSEMENT DE LA FORMATION NOUVELLE FORMATION

Valeurs ajoutées du centre :

Au sein d'un lycée Professionnel, vous disposez de :
D'un self et d'un snack.
D'ateliers techniques performants et conformes.
D'un point écoute ainsi que d'un lieu ressources.

MÉTIERS VISÉS

Chargé de clientèle
Vendeur en magasin
Hôte de caisse
Assistant e-commerce
Manager adjoint chef de rayon
Conseiller de vente
Préparateur de commandes
Attaché commercial
Développeur commercial

LIEUX D'EXERCICE

Commerces de proximité, de luxe et utilitaires...
Supermarchés, hypermarchés
Grandes surfaces spécialisées

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Avoir 17 ans
Projet professionnel confirmé
Avoir une entreprise d'accueil
Niveau 4 acquis (BAC/autre équivalent)
Goût et aptitude pour la relation commerciale
***Les candidats ajournés peuvent conserver les bénéfices des épreuves dont les notes sont égales ou supérieures à 10/20 pendant les 5 sessions suivantes.**

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉS

La personnalisation de l'offre et de la relation avec la clientèle.
L'équilibre de l'exploitation et la gestion des ressources humaines de l'unité commerciale.
La maîtrise des technologies de l'information et des connaissances en marketing.

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Cours magistraux – exercices pratiques et interactifs.
Assistance informatique en atelier.
Mises en situations professionnelles et d'examens.
Les activités sont progressives et permettent à chacun de valoriser ses savoirs en évitant toute situation d'échec.
Identification d'un tuteur en entreprise.
***Formation en présentiel et distanciel selon situation sanitaire.**

ENCADRANTS PÉDAGOGIQUES

4 formateurs titulaires d'un master.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET VALIDATION

Test de positionnement, évaluation en cours de formation, examens blancs, relevés de notes et appréciations, entretien pédagogique personnalisé, livret de suivi pédagogique. Date de l'examen : juin 2025.

RÉMUNÉRATION APPRENANT

SALAIRE MINIMUM MENSUEL D'UN APPRENTI EN 2022

En % du SMIC	16 - 17 ans	18 - 20 ans	21 - 25 ans	26 ans et +
1^{ère} année	27 %	43 %	53 % du SMIC , soit 889,84 € où 53 % du SMC	100 % du SMIC ou du SMC
En montant	453,32 €	721,95 €		
2^{ème} année	39 %	51 %	61 % du SMIC , soit 1 024,16 € où 61 % du SMC	
En montant	654,79 €	856,26 €		
3^{ème} année	55 %	67 %	78 % du SMIC , soit 1 309,58 € où 78 % du SMC	
En montant	923,42 €	1 124,90 €		

MATIÈRES ENSEIGNÉES

- Culture générale et expression
- LV1 Anglais
- Culture Économique Juridique et Managérial
- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale
- Informatique commerciale

MODULES COMPLÉMENTAIRES

Maîtrise du fonctionnement des différents marchés grâce à la compréhension des facteurs de la croissance économique
Soutien au dossier professionnel – Examens blancs – Évaluations en cours de formation

SUITE DE PARCOURS ET INSERTION PROFESSIONNELLE

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle, aussi une poursuite d'études est envisageable :

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

Exemples de formations possibles :

- Diplôme supérieur en marketing, commerce et gestion
- Licence pro : commerce et distribution
- Licence pro : commercialisation de produits et services
- Licence pro : e-commerce et marketing numérique
- Licence pro : management des activités commerciales
- Licence pro : management et gestion des organisations
- Licence pro : métiers du marketing opérationnel
- Licence pro : technico-commercial



Le titulaire de ce BTS est formé pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante. Dans ce cadre, on attend de l'apprenant :

- Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client
- Disposer d'une appétence pour le conseil client, la mise en avant des produits, l'animation d'une équipe, la valorisation d'un lieu de vente
- S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale, ainsi qu'à leur environnement économique et juridique
- Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés, d'organisation et d'autonomie
- Disposer de compétences pour collaborer et travailler en équipe dans le cadre d'une démarche de projet
- Être capable d'adopter des comportements et des codes professionnels

CONTACTS

Auréliane HAGNERÉ

Responsable de Centre AREP
et UFA Saint Joseph

aureliane.hagnere@escetaples.com

03.21.94.57.36

Lénaïk RAMET

Assistante administrative et Qualité

lenaik.ramet@escetaples.com

03.21.94.57.36

Kévin BAUDE

Formateur Conseil

Chargé de projet éditorial

Coordinateur pédagogique en BTS

kevin.baude@escetaples.com

06.67.41.21.20

30 Rue des Berceaux – 62630 ETAPLES-SUR-MER

SIRET 440 153 153 00018

<https://escetaples.fr>

Maj 13/01/2023