

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL



**Sur 2 ans – Diplôme d'État de Niveau 5 (BAC+2)
RNCP n° : 34031**

RNCP34031 - BTS - Management commercial opérationnel -
Certificateur : Ministère de l'enseignement supérieur et de la
recherche - France Compétences (francecompetences.fr)
enregistrement le 01/01/2024.

DURÉE

- 1 100H

DATES DE LA FORMATION

- DU 02/09/2024 AU 08/07/2026

LIEU

- 30 RUE DES BERCEAUX – 62630 ÉTAPLES/MER
- 3 AVENUE DU VIEUX MOULIN – 62630 ÉTAPLES/MER

MODALITÉS-DÉLAIS D'ACCÈS

- Sur dossier d'inscription avec un entretien individuel
- Test d'entrée écrit, test de positionnement digital
- 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

- Le tarif est adaptable selon le montant de la prise en charge de l'OPCO concerné. 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 apprenants en situation de handicap.**

NIVEAUX DE PERFORMANCE ET D'ACCOMPLISSEMENT DE LA FORMATION 2023

- Taux d'obtention des diplômes : 25%
- Taux de satisfaction stagiaires : 100%
- Taux d'insertion professionnelle à 6 mois, à la suite de la formation : 50%

Valeurs ajoutées du centre :

Au sein d'un lycée professionnel, vous disposez :

- D'un self et d'un snack
- D'ateliers techniques performants et conformes
- D'un point écoute ainsi que d'un lieu ressource
- Gare à proximité <500 mètres.

MÉTIERS VISÉS

- Chargé(e) de clientèle
- Vendeur(se) en magasin
- Assistant(e) e-commerce
- Manager adjoint chef de rayon
- Conseiller(e) de vente
- Préparateur(trice) de commandes.

LIEUX D'EXERCICE

- Commerces de proximité
- Commerces de luxe
- Commerces utilitaires
- Hypermarchés
- Grandes surfaces spécialisées
- Supermarchés.

PUBLIC

- Jeunes de 16 à 25 ans souhaitant acquérir une qualification professionnelle pour compléter leur formation initiale
- Demandeurs d'emploi âgés de 26 ans et plus, inscrits à France Travail
- Pas de conditions d'âge pour les personnes reconnues en qualité de travailleurs handicapés
- Avoir une présentation impeccable, soignée
- Goût et aptitude pour la relation commerciale.

PRÉREQUIS

- Projet professionnel confirmé
- Prospecter une entreprise d'accueil
- Niveau 4 acquis (BAC / autre équivalent).

***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
- 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.**

ENCADRANTS PÉDAGOGIQUES

- 5 formateurs titulaires d'un master.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET VALIDATION

- Test de positionnement
- Examens blancs
- Livret de suivi pédagogique
- Date de l'examen : mai et juin 2026.
- Évaluation en cours de formation
- Relevés de notes et appréciations
- Entretien pédagogique personnalisé

RÉMUNÉRATION APPRENANT

SALAIRE MINIMUM MENSUEL D'UN CONTRAT PRO EN 2024				
Âge	En % du SMIC	16 - 20 ANS	21 - 25 ans inclus	26 ans et plus
Niveau de départ	BAC PRO Minimum	65%	80%	100% du SMIC soit 1 766,20 €
	En montant	1 236,84 €	1 413,54 €	
	Niveau inférieur	55%	70%	
	En montant	971,81 €	1 236,64 €	

MATIÈRES ENSEIGNÉES

- Culture générale et expression
- LV1 Anglais
- Culture Économique Juridique et Managériale
- 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

- Soutien au dossier professionnel
- Évaluations en cours de formation
- Accompagnement au choix d'orientation
- Ateliers de professionnalisations

EQUIVALENCES, PASSERELLES ET SUITE DE PARCOURS

Le BTS MCO peut vous permettre l'accès direct à l'emploi.

Poursuivre ses études en BAC+3 après un BTS MCO :

- La première voie possible pour un titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel est la poursuite d'études dans l'enseignement supérieur.

Quelques exemples de licences professionnelles accessibles après un BTS MCO :

- Licence pro : Management des points de vente
- Licence pro : Gestion et Transaction Immobilière
- Licence pro : Banque : Conseiller Gestionnaire de Clientèle
- Licence pro : Commercialisation des Produits Culturels
- Licence pro : Agroalimentaire et agrofournitures
- Licence pro : Technologies de l'Information

Exemple d'équivalence du BTS MCO :

- Titre pro MUM (Manager d'Unités Marchandes)
- Titre pro NTC (Négociateur Technico-Commercial)

Opter pour un BACHELOR :

- Dispensé en école spécialisée, une école supérieure privée, le bachelor est également une bonne option pour décrocher un BAC+3 dans le domaine de la gestion.

Voici un ensemble de bachelors que vous pouvez viser :

- Bachelor Chargé(e) de gestion commerciale
- Bachelor Commerce
- Bachelor Management
- Bachelor Commerce International
- Bachelor E-commerce
- Bachelor Vente
- Bachelor Marketing
- Bachelor Communication



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

Kévin BAUDE

Formateur Conseil
Chef de projet éditorial
Coordinateur pédagogique BTS

kevin.baude@escetaples.com

06.67.41.21.20

Lisa EVRARD - Coline CODRON

Assistantes administratives

lisa.evrard@escetaples.com

coline.codron@escetaples.com

03.21.94.57.36

Aline LEPRETRE (Référente HANDICAP)

UFA Saint Joseph : lpsecretariat.ogece@gmail.com

CFA Jean Bosco : handicap@cfajejbosco.fr