

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL (BAC+2)

MAJ 22/11/2024



Fiche consultable sur le site : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38362/>

L
A

P
R
O
V
I
D
E
N
C
E

PROFIL POUR CE DIPLÔME :

Public visé : Jeune de 16 ans à 29 ans révolus (exception d'âge maximum pour les PSH et sportifs de haut niveau)

Pré requis : Etre titulaire d'un baccalauréat (Un bac STMG, un bac Pro Métiers du Commerce et de la vente ou un bac Général Spécialité SES de préférence)

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS :

Formation en Alternance au rythme de 2 jours de formation et 3 jours en entreprise
L'admission est prononcée après examen du dossier du candidat (inscription Parcoursup ou prise de contact avec l'UFA pour les candidats hors Parcoursup).

Remarque : Si à la rentrée de septembre 2024, vous n'avez toujours pas d'employeur, vous disposerez alors de 3 mois pour signer un contrat d'apprentissage.

OBJECTIFS PROFESSIONNELS :

Le titulaire de ce BTS a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale. Dans le cadre de son activité professionnelle, il remplira les missions suivantes :

- Manager l'équipe,
- Assurer la Gestion opérationnelle de l'unité commerciale,
- Assurer la Gestion de la relation client,
- Animer et dynamiser l'offre.

Il peut être amené à créer ou reprendre une unité commerciale en qualité de chef d'entreprise. Les métiers possibles à l'issue de cette formation : directeur adjoint de magasin, responsable e-commerce, chef des ventes, chef de rayon, responsable de drive, chargé de clientèle, animateur des ventes, responsable d'agence, conseiller commercial, manager adjoint, téléconseiller, manageur de caisses...

PERSPECTIVES POST-FORMATION :

- Entrée dans la vie active
- Poursuite d'études en bac + 3 (licence professionnelle ou bachelor)
- Inscription aux concours de la fonction publique catégorie B
- Concours d'entrée en Ecole de Commerce



BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL (BAC+2)



Fiche consultable sur le site : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38362/>

L
A

P
R
O
V
I
D
E
N
C
E

ORGANISATION DE LA FORMATION :

Moyens et méthodes pédagogiques :

- Présentiel sur 2 jours par semaine (utilisation d'outils numériques : TBI, plateforme collaborative, cloud,...). Intervenants extérieurs issus de réseaux de professionnels du commerce et du sport.
- Distanciel possible (en fonction des impératifs : visioconférences, Ecole directe, yparéo...)

Programme :

- **Culture Générale et Expression Française**
- **Langue vivante Etrangère (Anglais)**
- **Culture Economique, Juridique et Managériale**
- **Développement de la relation client et vente conseil**
 - Assurer la veille informationnelle
 - Réaliser et exploiter des études commerciales
 - Vendre dans un contexte omnicanal
 - Entretien de la relation client
- **Animation et dynamisation de l'offre commerciale**
 - Organiser l'espace commercial
 - Développer les performances de l'espace commercial
 - Concevoir et mettre en place la communication commerciale
 - Evaluer l'action commerciale
- **Gestion opérationnelle**
 - Gérer les opérations courantes
 - Prévoir et budgétiser l'activité
 - Analyser les performances
- **Management de l'équipe commerciale**
 - Organiser le travail de l'équipe commerciale
 - Recruter des collaborateurs
 - Animer l'équipe commerciale
 - Evaluer les performances de l'équipe commerciale



BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL (BAC+2)



Fiche consultable sur le site : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38362/>

L
A

P
R
O
V
I
D
E
N
C
E

Modalités d'évaluation :

- Au moins une évaluation par semestre, par matière adaptée au type d'épreuve préparée (oral, écrit, pratique)
- Partiel (examens blancs)
- Les épreuves du BTS se déroulent sous la forme d'épreuves ponctuelles

EPREUVE	COEF	TYPE	DUREE
U1 : Culture Générale et Expression	3	Ecrite	4h
U2 et U3 : Communication en langue vivante étrangère	3		
• U2 : Compréhension de l'écrit et de l'expression écrite	1.5	Ecrite	2h
• U3 : Compréhension de l'oral, production orale en continu et interaction	1.5	Orale	40 min
U4 : Culture économique, juridique et managériale	3	Ecrite	4h
U5 et U6 : Développement de la relation client et vente conseil	6		
• U5 : Développement de la relation client et vente conseil	3	Orale	30 min
• U6 : Animation et dynamisation de l'offre commerciale	3	Orale	30 min
U7 : Gestion opérationnelle	3	Ecrite	3h
U8 : Management de l'équipe commerciale	3	Ecrite	2h30

Validation :

Diplôme : BTS Management Commercial Opérationnel (BAC+2), diplôme d'Etat délivré par l'Education Nationale. Certification et validation possible des blocs de compétences et/ou par équivalence (Fiche consultable sur le site :

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

Nombre de participants :

Effectif de 20 personnes maximum.

Durée de la formation :

1 350 heures de formation sur 24 mois.

Début de formation en Septembre, fin de formation en Juin généralement.



BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL (BAC+2)



Fiche consultable sur le site : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38362/>

L
A
P
R
O
V
I
D
E
N
C
E

Tarif de la formation :

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

Coût moyen : 7 263 € selon le décret n°2024-695 du 5 Juillet 2024 « 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.

Accessibilité handicap :

Locaux : Réglementation ERP – Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite (ascenseur à disposition) – Adaptation pédagogique pour les apprentis en situation de handicap. Service Handicap | CFA Jean Bosco handicap@cfajeambosco.fr

TAUX DE LA DERNIÈRE SESSION DE FORMATION :

Indicateurs 2024 : Taux d'obtention du diplôme : 80 % , Taux d'interruption en cours de formation : 16.67 % , Taux d'insertion professionnelle à 6 mois : NC , Taux de poursuite d'études : 60 % .

VALEUR AJOUTÉE :

UFA adossé à un établissement scolaire. Classes à effectifs réduits favorisant un meilleur apprentissage.

COORDONNÉES :

Coordonnées de l'UFA :

UFA La Providence
2 rue Clerjot 02000 LAON
03.23.20.26.62

secretariat.direction@laprovidence02.fr

Coordonnées de l'experte mise en relation service développement CFA du secteur :

Julie DESSONS
06.86.52.99.83

peudpiece.j@cfajeambosco.fr

