BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Mise à jour le : 11/04/2025
Selon arrêté du 15/10/2018 portant création du diplôme
J.O. du 15/10/2018
RNCP : 38362 Date de publication : 11.12.2023
Organisme certificateur : Éducation Nationale

PRÉREQUIS ET PUBLIC CONCERNÉ :

Être titulaire d'un diplôme de niveau IV (BAC GENERAL / BAC PRO / BAC TECHNOLOGIQUE).
Tout public âgé de 18 à 29 ans révolus
Statut de salarié sous contrat d'apprentissage

DÉLAI D'ACCÈS :

Quand puis-je entrer en formation ? Après validation des missions par le conseiller GRC et sous réserve de Signature d'un contrat d'apprentissage au plus tard le 30/09 de l'année en cours.
Quand débutent les cours ? Dès septembre de l'année en cours.

CANDIDATURE :

Faire une pré-inscription via le site internet du C2M.

COÛT DE LA FORMATION :

Formation gratuite et rémunérée pour l'apprenant dans le cadre d'un contrat d'apprentissage. Frais d'inscription : 17€ par an, soit 34€.
Tenue et / ou équipement professionnel OFFERT. Un achat complémentaire peut-être demandé.

LIEU DE FORMATION :

C2M – Campus des Métiers de Marzy -
21 rue des Carrières – 58180 MARZY

RYTHME D'ALTERNANCE ET DURÉE

Formation de 2 ans, pour une durée totale de 1350 h à raison de 1 semaine au C2M et 1 semaine entreprise.

LES + DU C2M :

Les formateurs du campus sont des experts de leur domaine : chefs d'entreprise, manageur, années d'expérience en tant qu'acheteur et vendeur, commercial, etc…

Une aide au recrutement : nos conseiller relations jeunes et entreprises sont à la disposition du/de la futur(e) apprenti(e) pour l'accompagner dans ses démarches (rédaction CV et LM / ciblage entreprises, préparation aux entretiens, etc …).
Votre contact privilégié : **Séverine CHATENET : 03 86 60 18 20**

Le campus est doté d'un référent handicap, interlocuteur des bénéficiaires, des familles et des entreprises.
La formation est accessible au public en situation de handicap.
Votre contact privilégié : **Alexandra KAUSCH : 03 86 60 99 43**

Une formation gratuite et rémunérée via un contrat d'apprentissage

Internat et restauration sur place

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Le/la titulaire du BTS MCO est formé pour prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale (magasin, supermarché, hypermarché, agence commerciale, site marchand, etc...). Il prend en charge la relation client ainsi que l'animation de l'offre. Il assure la gestion opérationnelle de son univers ainsi que le management de son équipe. Dans un objectif de développement des ventes en magasin et en ligne, il travaille dans un contexte d'activités commerciales digitalisées.

COMPÉTENCES VISÉES :

- Dynamisme et autonomie
- Rigoureux et organisé
- Qualités relationnelles
- Capacité d'adaptation
- Sens des responsabilités
- Capacité à communiquer et à négocier
- Aptitude à animer une équipe

ACTIVITÉS ET PROJETS TYPES EN ENTREPRISE :

- Développer les services dans l'enseigne
- Analyser la concurrence, compréhension du marché
- Organiser et développer les performances commerciales
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Assurer la veille informationnelle
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Mesurer la satisfaction client
- Manager l'équipe commercial
- Recruter des collaborateurs

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

Selon les critères d'évaluation du référentiel :

- Évaluations ponctuelles formatives dans chacune des matières pour vérifier les acquis
- Moyenne générale est supérieure ou égale à 10/20
- 1 examen blanc (évaluation sommative) 2ème année
- 1 examen final qui validera le diplôme préparé si la moyenne générale et la moyenne dans le domaine professionnel sont supérieures ou égales à 10/20

CONTENU DE LA FORMATION :

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale
- Culture économique, juridique et managériale

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Culture générale et expression
- Communication en langue vivante étrangère : anglais

ENSEIGNEMENT FACULTATIF

- Communication en langue vivante étrangère : Espagnol
- Parcours de professionnalisation à l'étranger
- Entrepreneuriat ou Engagement citoyen

POURSUITES ET DÉBOUCHÉS :

POURSUITES D'ÉTUDES

- Bachelor Commerce de Responsable de Développement Commercial (Campus by CCI Nièvre)
- Licence professionnelle E-commerce
- Licence professionnelle Management des points de vente
- Licence professionnelle Gestion et Transaction Immobilière

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Manageur d'une unité commerciale
- Responsable d'agence
- Chargé de clientèle / du service client
- Chef des ventes

Moyens techniques et méthodes pédagogiques

Les enseignements sont réalisés en présentiel (90%) et à distance (10%).

Alternance de travaux pratiques en atelier, de mises en situations professionnelles, d'études de cas et d'apports théoriques.

Tous les moyens du Campus sont mis à disposition des bénéficiaires :

- Ateliers équipés des matériels et outils nécessaires à l'exercice de la profession
- Salles de cours équipées de vidéoprojecteur et ordinateur / Salles informatiques
- Centre de ressources et accès aux plateformes pédagogiques