

BTS MCO

Management Commercial Opérationnel

2023 - 2025

Secteur
Commerce
Vente



**Point information sur
demande de RDV
individuel**

Certification

Brevet Technicien Supérieur : Diplôme de niveau V relevant de l'éducation nationale équivalent à un Bac +2, 120 crédits ECTS.

Conditions

▪ Prérequis pour intégrer la formation :

Les contrats d'apprentissage sont accessibles de 16 à 29 ans (sauf les personnes en situation de handicap : pas de limite d'âge).

Être titulaire d'un baccalauréat (de préférence bac général, bac STMG, bac pro métiers du commerce et de la vente).

Dossier de candidature complété.

Participation à la réunion d'information.

Entretien individuel et de motivation, étude du dossier scolaire.

Les situations spécifiques peuvent être étudiées au cas par cas.

Les candidats bacheliers peuvent être dispensés de certaines unités.

DISPENSES D'UNITÉS

Les candidats titulaires d'un BTS d'une autre spécialité, d'un DUT ou d'un diplôme national de niveau III ou supérieur seront, à leur demande, dispensés de subir l'épreuve U1 Culture générale et expression » ainsi que les unités U21 et U22 Communication en langue vivante étrangère.

Les candidats titulaires d'un BTS d'une autre spécialité, d'un DUT ou d'une licence ayant validé une unité d'enseignement de droit, économie et management au cours de leur formation seront, à leur demande, dispensés de subir l'unité U3 « Culture économique, juridique et managériale » définie par l'arrêté du 15 février 2018 (publié au JO du 6 mars 2018).

▪ **Conditions de réussite :**

Se présenter aux différents CCF (contrôles continus de formation) et aux épreuves ponctuelles.
Obtenir une moyenne générale de 10/20 sur l'ensemble des CCF et épreuves ponctuelles.

Débouchés

▪ **Métiers :**

Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre.
Il assure la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.

A la fin de sa formation, le titulaire sera capable de :

- Gérer la relation avec la clientèle (vente, conseil, fidélisation),
- Gérer et animer l'offre des produits et des services,
- Manager l'équipe commerciale et gérer l'unité commerciale,
- Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale,
- Digitaliser les activités commerciales (sites web, applications et réseaux sociaux, blogs...)

Métiers concernés : Chef des ventes, chargé de clientèle, attaché commercial, responsable de magasin, chef de rayon, vendeur conseil, responsable e-commerce, manager.

▪ **Poursuites d'études :**

A la suite de ce BTS MCO, il sera possible de se lancer dans une poursuite d'étude en :

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

Moyens techniques et pédagogiques

Pédagogie orientée vers la réussite à l'examen et la préparation à l'entrée dans la vie active ou la poursuite d'études.
Formation en alternance entre le centre de formation et le lieu d'apprentissage.

Apprentissages pratiques en ateliers (magasin d'apprentissage, cuisine, salle informatique, CDI, etc.) alternant avec les apprentissages plus théoriques : face à face, vidéos, power point, jeux de rôle, témoignages ...

Suivi en entreprise assuré par le responsable de formation.

Entraînements aux épreuves des examens pratiques, oraux et écrits.

- **Une équipe pédagogique expérimentée :**

Nos formateurs et enseignants sont tous des professionnels confirmés.

En cours de recrutement

Organisation de la formation

- **Durée et rythme de l'alternance**

Durée : Cycle de 24 mois avec 1350 heures d'enseignement, 700 heures en classe de 1^{ère} année et 650 heures en classe de deuxième année.

Rythme : 16h en CFA (2 jours) et 19h en entreprise (3 jours)

Plan de recrutement consultable sur le site internet.

Possibilité de formation sur des vacances scolaires.

Pour les contrats d'apprentissage, début possible en entreprise jusqu'à 3 mois avant ou jusqu'à 3 mois après le début de la formation.

- **Evaluation finale**

Contrôle continu tout au long des 2 années de formation + examen final. Possibilité de valider l'examen par module et de conserver les notes pendant 5 ans.

Programme de formation

- **Heures 1ère année + heures 2ème année**

Modules d'enseignement général

MG1 – Culture générale et expression (50h + 50h)

MG2 – Anglais (75h + 75h)

MG3 – Culture économique, juridique et managériale (100h + 100h)

Modules d'enseignement professionnel

MP1 – Développement de la relation client et vente conseil (130h + 150h)

MP2 – Animation, dynamisation de l'offre commerciale (100h + 125h)

MP3 – Gestion opérationnelle (100h + 100h)

MP4 – Management de l'équipe commerciale (95h + 100h)

- **Délivrance du diplôme :**

Ponctuel :

Culture Générale et Expression : Ecrit 4h - coef 3

Anglais : Ecrit 2h – coef 1.5

Culture Economique Juridique et Managériale : Ecrit 4h – coef 3

Gestion Opérationnelle : Ecrit 3h – coef 3

CCF

Anglais : Oral (20' + 20') - coef 1.5

Développement de la Relation Client et Vente Conseil : coef 3 - Dossier

Animation et dynamisation de l'offre commerciale : coef 3 - Dossier

Management de l'équipe commerciale : Oral – coef 4

Financement

■ Coût de la formation :

La formation par apprentissage est cofinancée par :

- Les OPCO (subvention de fonctionnement allouée au CFA). Prise en charge NPEC moyen dans le privé : 7300 € / an
- Les employeurs du secteur privé au travers d'une participation financière (convention entre l'employeur privé, CFA et selon échancier)

■ Rémunération d'un apprenti :

Situation	16 à 17 ans	18 à 20 ans	21 à 25 ans	26 ans et plus
1ère année	27% du SMIC 471,74€	43% du SMIC 751,30€	53% du SMIC ou SMC 926,02€	100% du SMIC ou SMC 1747,20€
2ème année	39% du SMIC 681,41€	51% du SMIC 891,07€	61% du SMIC ou SMC 1 065,79€	100% du SMIC ou SMC 1747,20€
3ème année	55% du SMIC 960,96€	67% du SMIC 1 170,62€	78% du SMIC ou SMC 1 362,82€	100% du SMIC ou SMC 1747,20€

**Montants mensuels bruts
pour les contrats d'apprentissage**

Il faut tenir compte du cycle de formation pour déterminer l'année d'exécution du contrat. Exemple : « la 2nd année d'exécution du contrat » concerne un apprenti qui effectue une formation sur 3 ans même si son contrat d'apprentissage ne débute qu'en 2nd année de formation.

% du SMIC : le montant varie selon son âge et sa progression dans le cycle de formation.

Sur un SMIC brut au 01/01/2023 : 1 709,28 euros ou salaire minimum conventionnel correspondant à l'emploi occupé, si la rémunération est plus favorable

Etranger

L'**UNREP** aide à la réalisation de stages à l'étranger.

Ils doivent être positionnés tôt dans l'année de manière à obtenir l'accord du CFA et de l'employeur.

Informations pratiques

■ Lieu de formation :

Lycée privé du Guiers Val d'Ainan 38480 Pont de Beauvoisin / Responsable CFA : Mme ROUX Mylène

Service Formation Continue : Tel. 04 76 37 21 20 – poste n°4 / Email : formation-continue@lyceeduguiers.fr

Site internet (renseignements et préinscriptions) : www.lyceeduguiers.fr

■ Responsable CFC/CFA : Mme ROUX Mylène – Tel. direct 04.76.06.89.14 / email : mylene.roux@lyceeduguiers.fr

■ Référents formation :

■ Référente handicap : Mme POURCEL Anne-Laure



Toute l'équipe pluridisciplinaire du centre de formation continu et par apprentissage s'engage de par son savoir-faire et son savoir-être à adapter au mieux son contenu pédagogique et à rendre accessible les différentes formations : accessibilité des locaux, accessibilité matériels, accessibilité pédagogique...

■ Effectifs : 15 apprenants minimum

■ Horaires : 8h00 à 12h00 - 13h00 à 17h00

■ Possibilité de restauration sur place (self ou salle hors sac) et d'internat : nous contacter pour plus de précisions.
Aide possible pour les apprentis avec l'OPCO employeur, nous consulter.

■ Matériel nécessaire pour la formation : Chaussures de sécurité, matériels et manuels scolaires (liste des fournitures donnée à la rentrée).