



RNCP 38362
Formacodes : 34054 ;
32154

BTS – Management Commercial Opérationnel (Niveau 5) **Alternance rythme global : 2 jours en Centre / 3 jours en Entreprise** **Durée : 1 351 h en Centre – Contrat en alternance de 24 mois maximum**

Le métier-les missions

L'activité du/de la titulaire du BTS MCO s'exerce auprès de la clientèle actuelle et potentielle de l'entreprise. Elle varie en fonction des structures, des missions et des statuts de l'organisation qui l'emploie. Le/la titulaire du BTS MCO maîtrise les techniques essentielles de management opérationnel, de gestion et d'animation commerciale. Il/elle met en œuvre en permanence les applications et technologies digitales ainsi que les outils de traitement de l'information. Le/la titulaire du brevet de technicien supérieur **Management Commercial Opérationnel** a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Il/elle prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il/elle assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale et le management de son équipe commerciale.

Les métiers accessibles

Les appellations du métier sont principalement les suivantes :
(A titre d'exemple) :

- Conseiller(ère) de vente et de services,
- Vendeur/-euse/Conseil,
- Vendeur/-euse/Conseiller e-commerce,
- Chargé(e) de clientèle,
- Chargé(e) du service client,
- Marchandiseur,
- Manageur(e) adjoint(e),
- Second(e) de rayon,
- Manageur(e) d'une unité commerciale de proximité

Objectifs : A la fin de la formation, les Alternant(e)s seront en capacité de (d') :

→ **Développer la relation client et assurer la vente conseil** : Réaliser des études commerciales, Entretien de la relation client, ...

→ **Animer et dynamiser l'offre** : Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services, Concevoir et mettre en place la communication commerciale, Évaluer l'action commerciale, ...

→ **Assurer la gestion opérationnelle** : Gérer les opérations courantes, Prévoir et budgétiser l'activité, Analyser les performances

→ **Manager l'équipe commerciale** : Organiser le travail de l'équipe commerciale, Recruter des collaborateurs, Animer l'équipe commerciale, Évaluer les performances de l'équipe commerciale

Conditions d'accès

Prérequis :

Être titulaire d'un baccalauréat général, technologique, professionnel ou de tout autre diplôme de niveau 4

(Décret du 21.03.2019 fixant les conditions d'admission en BTS)

Prochaine(s) session(s)

Nous contacter pour obtenir les dates précises à l'adresse suivante: dg@idevformation.com

Lieu de formation

IDEV Marseille 13016 : dg@idevformation.com

☎ : 04.13.25.92.13

Publics Concernés

Contrat d'Apprentissage :

- Avoir entre 16 et 29 ans (15 ans sous conditions ; âge maximum 34 ans sous conditions).
- Pas d'âge limite pour : personne avec une RQTH, ou un créateur/repreneur d'entreprise, ou un sportif de haut niveau, ou un apprenti préparant un diplôme ou un titre supérieur à celui obtenu.

Contrat de professionnalisation :

- Jeunes de 16 à 25 ans révolus pour compléter leur formation initiale.
- Bénéficiaires du RSA ou ASS ou AAH ou API ou les personnes sortant d'un contrat CUI.
- Demandeurs d'emploi d'au moins 26 ans.

Modalités de recrutement et délais d'accès

Suite demande/candidature : le demandeur sera contacté dans les 48 heures par IDEV :

- Entretien collectif et/ou individuel
- Analyse du CV et mise en relation avec les entreprises partenaires

Délais d'accès : entre 7 et 1 mois

Coût de la formation

- 100% de prise en charge par l'OPCO si contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation.

Accessibilité

- Personne en Situation de Handicap (PSH) :

- **Adaptation** du dispositif d'accueil pour les personnes en situation de handicap (le cas échéant)
- **Personnalisation** du parcours et déploiement de moyens de compensation en centre comme en entreprise

Des référents handicaps sont mobilisés pour accueillir et informer la personne, participer à l'organisation du parcours de formation, communiquer sur l'accessibilité, assurer le lien avec les partenaires...

Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap dont PMR

Programme de la formation

Enseignement général

U1 : Culture générale et expression

U21 : Compréhension de l'écrit et expression écrite en LVE

U22 : Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction en LVE

U3 : Culture Economique, Juridique et Managériale

Modules professionnels

BC1/U41 : Développement de la relation client et vente conseil (RNCP38362BC01),

BC2/U42 : Animation, dynamisation de l'offre commerciale (RNCP38362BC02)

BC3/U5 : Gestion opérationnelle (RNCP38362BC03)

BC4/U6 : Management de l'équipe commerciale (RNCP38362BC04)

Horaires de la formation au sein du Centre :

De 8h30 à 12h30 et de 13h30 h à 16h30

Méthodes mobilisées

Basée sur les principes fondateurs de l'éducation cognitive, les méthodes et modalités pédagogiques utilisées sont axées sur l'individualisation des parcours au travers de :

- La pédagogie de l'alternance : Approche par compétences, Analyse des situations de travail (*Séances de retours réflexifs et d'entraînements à l'analyse de situations vécues en entreprise*), Etudes de cas
- Des outils dédiés : Livret d'Alternance, Travaux en sous-groupes, Fiches navette (*missions à réaliser en entreprise*), Plate-forme LMS

Modalités d'évaluation

- Evaluations formatives tout au long du parcours (*Mises en situation, Etude de Cas et auto-évaluation*) et certificatives basées sur les critères d'évaluation du référentiel du diplôme

Modalités de certification

Inscription et présentation aux examens de l'Education Nationale (Session de Juin → Résultats en Juillet)

Possibilité de valider 1 ou des Blocs de compétences

Conformément au règlement d'examen du référentiel :

→ **E1 : Culture générale et expression** : Epreuve écrite (*coef* 3) (Durée 4h00)

→ **E2 : Communication en langue vivante étrangère** : 2 Sous-épreuves :

- **E21 : Compréhension de l'écrit et expression écrite** : Epreuve écrite (*coef* 1,5) (Durée 2h00),

- **E22 : Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction** : Epreuve orale (*coef* 1,5) (Durée 20 mn + 20 mn de préparation)

→ **E3 : Culture Economique, Juridique et Managériale** : Epreuve écrite (*coef* 3) (Durée 4h00)

→ **E4 : Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale** : 2 Sous-épreuves :

- **E41 : Développement de la relation client** : Epreuve orale (*coef* 3) (Durée 30 mn),

- **E42 : Vente conseil et Animation** : Epreuve orale (*coef* 3) (Durée 30 mn),

→ **E5 : Gestion opérationnelle** : Epreuve écrite (*coef* 3) (Durée 3h00)

→ **E6 : Management de l'équipe commerciale** : Epreuve écrite (*coef* 3) (Durée 2h30)

Equivalences/ Passerelles autres certifications

Pas de liens avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations

: 📄 **Lien à consulter** : [RNCP38362 - BTS - Management commercial opérationnel](#)

Suites de parcours possibles et débouchés

→ Les titulaires de ce BTS peuvent avoir accès aux Licences professionnelles ou à d'autres certifications de niveau 6 proposées par des Ecoles spécialisées pour poursuivre leur parcours professionnel, dans le cadre de la formation tout au long de la vie,

→ Exemples : Responsable d'activité commerciale et marketing (RNCP 38808), Bachelor Universitaire Technique (BUT) (Exemple : BUT - Techniques de Commercialisation : marketing et management du point de vente (RNCP 35356), ...