

# BTS Management Commercial Opérationnel (BTS MCO)

## Objectifs

Au terme de la formation, vous serez capable de prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site web marchand...) et

- Vendre, conseiller, fidéliser le client
- Mettre en place les actions marketing
- Gérer les stocks & les approvisionnements
- Manager / former une équipe

## Entreprises d'accueil

- Grande distribution ou petits commerces.
- Textile-habillement.
- Hôtellerie & loisirs.
- Secteur automobile.
- Domaine sportif.
- Bricolage.
- Banque-Assurance.
- Beauté bien-être.

## Prérequis

- **Âge** : jusqu'à 29 ans révolus.
- **Niveau d'entrée** : Titulaire d'un bac général, technologique ou professionnel.
- **Motivation** à exercer le métier visé et pour la formation en alternance.

## Modalités d'inscription

- Dossier de candidature complété.
- Participation à la réunion d'information et/ou à l'entretien de vérification des prérequis.
- Participation aux ateliers de recherche d'entreprises le cas échéant.
- Signature d'un contrat d'apprentissage ou Attestation d'engagement de l'employeur.

\* Positionnement : Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux situations de handicap.

## Formation par apprentissage

Code diplôme	Code RNCP
32031213	34031

## Niveau de sortie

Titre reconnu par l'Etat de Niveau 5 (cadre européen des certifications), équivalent à un Bac+2, soit 120 crédits ECTS.

## Durée de la formation

1 350 heures (sur 2 ans).  
Démarrage en août.

## Durée du contrat

2 ans, modulable en fonction du positionnement\* (jusqu'à 1 an supplémentaire pour les personnes en situation de handicap).

## Rythme de l'alternance

En moyenne : 2 jours en UFA,  
3 jours en entreprise.

*Le calendrier peut varier pour tenir compte des périodes d'activité fortes en entreprise.*

Le calendrier d'alternance est remis lors de l'inscription.

## Coordonnées de l'UFA



## UFA Jeanne d'Arc

95 rue du Lycée  
01170 **CESSY**  
04 50 28 36 00  
www.jda-gex.org

## Contenu de formation

	Matières
Matières générales	Culture économique, juridique et managériale
	Gestion opérationnelle
	Culture générale et expression
	Anglais
Matières professionnelles	Développement de la relation client et vente conseil
	Animation et dynamisation de l'offre commerciale
	Management de l'équipe commerciale

### Méthodes mobilisées

Formation par la voie de l'apprentissage. Pédagogie de l'alternance.

L'enseignant-formateur construit des séquences d'apprentissage en lien avec les expériences en entreprise des alternant(e)s et le métier préparé.

Des outils de liaison relatifs au suivi de l'apprentissage sont mis en place, en particulier le livret d'apprentissage dont l'utilisation est obligatoire.

A minima, deux visites de suivi sont menées par les formateurs par année de formation, et un dialogue régulier est noué avec les maîtres d'apprentissage.

Pédagogie active privilégiant :

- les mises en situation ou simulations individuelles et collectives de résolution de problèmes (exercices pratiques, jeux de rôle, business games)
- la mobilisation des savoirs acquis en cours théoriques sur l'élaboration de projets
- une organisation coopérative des apprentissages
- une responsabilité personnelle de l'alternant(e) (plan de travail, auto-évaluation).

## Évaluations certificatives / Sessions d'examen \*

Epreuves	Coefficient	Type	Forme
<b>E1 : Culture générale et expression</b>	3	Ponctuel	Ecrit (4h)
<b>E2 : Communication en langue vivante étrangère (anglais)</b>			
• Compréhension de l'écrit et expression écrite	1,5	Ponctuel	Ecrit (2h)
• Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction	1,5	2 CCF	2 Oraux (2 x 20 min + 20 min de préparation)
<b>E3 : Culture économique, juridique et managériale</b>	3	Ponctuel	Ecrit (4 heures)
<b>E4 : Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale</b>			
• Développement de la relation client et vente conseil	3	2 CCF	4 Dossier+ 2 Oraux
• Animation, dynamisation	3	2 CCF	5 Dossier+ 2 Oraux
<b>E5 : Gestion opérationnelle</b>	3	Ponctuel	Ecrit (3h)
<b>E6 : Management de l'équipe commerciale</b>	3	CCF	Ecrit (30 min + 2 h de préparation)

\* Sessions d'examen adaptées aux situations de handicap.

### Possibilité de valider :

- L'épreuve E1 Culture générale et expression et l'épreuve E2 langue vivante étrangère pour tout détenteur d'un BTS.
- L'épreuve E3 pour tout détenteur d'un BTS avec module économique.

## Références : Taux moyens du CFA régional

	2021	2020	2019
<b>Taux de réussite globaux</b>	<b>85%</b>	<b>90%</b>	<b>87,06%</b>
• Niveau 3 (CAP / CAPA / MC / TP/ DE...)	89,72%	92%	96,69%
• Niveau 4 (Bac Pro / Bac Pro A / BP...)	89,13%	95%	91,89%
• Niveau 5 (BTS / BTSA / titre Bac+2...)	89,97%	88%	82,24%
• Niveau 6 (Formations Bac+3)	85,23%	80%	60%
• Niveau 7 (Formations Bac+4/+5)	70,27%	75%	-
<b>Insertion professionnelle</b> (Enquête réalisée 6 mois après la fin de formation)	<b>44%</b>	<b>44%</b>	<b>70%</b>
<b>Taux de poursuite d'étude</b>	<b>50%</b>	<b>44%</b>	<b>18%</b>
<b>Satisfaction globale Apprenti(e)</b> (Enquête réalisée en fin de formation auprès de l'ensemble des apprentis du CFA)	<b>83%</b>	<b>86%</b>	<b>87%</b>

## Modalités d'évaluation

Afin d'aider l'alternant(e) à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre :

- Évaluation des acquis en centre de formation (Quiz, QCM, Devoirs surveillés, Productions personnelles, Entraînement aux épreuves, Questionnaire oral...)
- Évaluation en entreprise (Entretiens tripartites avec le Maître d'apprentissage)
- Entretiens individuels d'évaluation formative, de régulation, de bilan jusqu'à l'inscription à la certification visée

## Après la formation

### Suites de parcours possibles / Passerelles :

- Licence professionnelle du domaine commercial marketing ou management.
- Licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion).
- 3<sup>e</sup> année de Bachelor en Ecole de Commerce.

### Débouchés professionnels :

- Conseiller.e de vente et de services.
- Chargé.e de clientèle.
- Manager adjoint.e.
- Marchandiseur.e.
- Second.e de rayon.
- Chef-fe des ventes.
- Chef-fe de rayon.
- Responsable adjoint.e.
- Responsable de secteur ou manager d'une petite unité commerciale...

## Modalités financières

### Aucun frais de scolarité pour l'apprenti.

La formation est éligible à la prise en charge financière par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de l'entreprise d'accueil.

Coût annuel moyen préconisé par France Compétences : 7 483 €.

Pour les employeurs publics d'Etat et hospitaliers, la formation est également prise en charge par ces derniers en totalité.

Pour les employeurs publics territoriaux, la formation est prise en charge à 100% par le CNFPT (Centre National de la Fonction Publique Territoriale).

## Rémunération de l'apprenti

L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC (Salaire Minimum Interprofessionnel de Croissance).

Année d'exécution du contrat	Apprenti de moins de 18 ans	Apprenti de 18 à 20 ans	Apprenti de 21 à 25 ans	Apprenti de 26 ans et plus
1 <sup>ère</sup> année	27%	43%	53%*	100%*
2 <sup>ème</sup> année	39%	51%	61%*	100%*
3 <sup>ème</sup> année	55%	67%	78%*	100%*

\* Toutefois, sa rémunération peut être supérieure au SMIC si l'entreprise applique des accords (de convention collective ou de branches professionnelles, d'entreprises...) proposant un salaire minimum supérieur au SMIC.

En cas de succession de contrats, la rémunération est au moins égale au minimum légal de la dernière année du précédent contrat (même employeur ou nouvel employeur).

### Cas particuliers :

- Vous étiez déjà en contrat d'apprentissage, dans le cas d'une succession de contrats chez le même employeur ou un nouvel employeur pour un nouveau diplôme : maintien du salaire initial (augmentation seulement si modification de la tranche l'âge).
  - Vous poursuivez un parcours en formation en apprentissage après une 1<sup>ère</sup> année de BTS ou BTSA sous statut scolaire : La rémunération sera celle d'une 2<sup>e</sup> année d'exécution du contrat.
  - Une majoration de 15 points est applicable à la rémunération réglementaire à laquelle peut prétendre l'apprenti au jour de la conclusion de ce nouveau contrat, si les 3 conditions cumulatives suivantes sont remplies :
    - diplôme ou titre de même niveau que celui précédemment obtenu ;
    - qualification en rapport direct avec celle qui résulte du diplôme ou titre précédemment obtenu ;
    - durée du contrat inférieure ou égale à 1 an.
- À défaut de remplir ces 3 conditions, la majoration de 15 points ne s'applique pas.

## Aides financières de l'apprenti (sous conditions)

- Aide pour l'acquisition du **1<sup>er</sup> équipement** (selon OPCO).
- Aide pour l'**hébergement** (maxi 6 € par nuitée lors des périodes de formation en UFA).
- Aide pour la **restauration** (maxi 3 € par repas lors des périodes de formation en UFA).
- Aide au financement du **permis de conduire** de 500€ pour les apprentis majeurs.

## Délais d'inscription

**Les inscriptions sont ouvertes à compter de mars 2022 (sous réserve du nombre de places disponibles).**

Le contrat d'apprentissage peut débuter en entreprise 3 mois avant la date de début de la formation et 3 mois après.

Intégration possible en cours de formation et tout au long de l'année selon le diagnostic du positionnement\* à l'entrée pour réduction de la durée de la formation.

## Publics accueillis

Formation proposée sous statut d'apprentissage exclusivement.

\* Positionnement : Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux situations de handicap.

## Accès par transport

- Parking gratuit à proximité / places de parking gratuites aux alentours.
- Parc à vélo.
- Ligne de bus à proximité (Bus F, ligne 33).

## Accessibilité P.M.R. des locaux

Oui totale.

## Les + de la formation

### • Engagements et partenariats

- Les Formateurs, la plupart salariés ou entrepreneurs dans le domaine enseigné, experts dans leur domaine.
- De nombreux échanges avec des professionnels en activité.
- Visites d'entreprises.
- Sorties pédagogiques.
- Bureau des Apprentis (BDA).
- Préparation à l'examen final : 4 BTS blancs au cours des 2 années.
- Les Examens se déroulent à l'UFA (qui est centre d'examen).

### • Restauration

- Self sur place.
- Salle repas équipée d'un réfrigérateur et micro-ondes.
- Commerces alimentaires et de restauration à proximité.

### • Hébergement

- Liste de logements chez l'habitant transmis par l'UFA.

## Matériel / Équipement

- Salles informatiques.
- CDI.
- Matériel informatique fourni après signature du contrat d'apprentissage (sous condition).

## Coordonnées de l'UFA



### UFA Jeanne d'Arc

95 rue du lycée  
01170 CESSY  
04 50 28 36 00  
[www.jda-gex.org](http://www.jda-gex.org)

CFA de rattachement :



(siège régional)  
4 rue de l'Oratoire  
69300 CALUIRE ET CUIRE  
[cfa@akteap.cneap.fr](mailto:cfa@akteap.cneap.fr)  
[www.cfa-creap.com](http://www.cfa-creap.com)

Association loi 1901  
Numéro UAI : 0693764S  
N°SIRET : 50304921500026