

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Le titulaire du BTS MCO pourra prendre la responsabilité opérationnelle d'une unité commerciale. Il prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.

QUALITÉS REQUISES

- Être rigoureux, organisé et méthodique
- Avoir des compétences relationnelles
- Aimer le conseil client, la mise en avant des produits, l'animation d'une équipe, la valorisation d'un lieu de vente
- Savoir évoluer dans des environnements numériques et digitalisés
- S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale
- Savoir travailler en équipe
- Être organisé et autonome
- Être capable d'adopter des comportements et des codes professionnels

COMPÉTENCES ACQUISES AU TERME DE LA FORMATION

- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser et développer l'espace commercial
- Concevoir la communication commerciale
- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe
- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée
- Organiser un message oral
- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées
- Établir un diagnostic préparant une prise de décision stratégique

- **Durée de la formation** : 2 ans — Possibilité de personnaliser le parcours en fonction de l'expérience et des acquis
- **Niveau terminal d'études** : BAC+2
- **Nature du diplôme** : National - Niveau 5
- **Code diplôme** : 320-31213 ▪ **Code RNCP** : 34031
- **Formation par apprentissage**
- **Coût de la formation** : gratuit pour l'apprenti-financement OPCO
- **Nombre d'heures de la formation** : 1350

PROGRAMME DE LA FORMATION

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

Langue vivante étrangère

Culture générale et expression

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

Bloc 1 Développement de la relation client et vente conseil

Bloc 2 Animer et dynamiser l'offre commerciale

Bloc 3 Gestion opérationnelle

Bloc 4 Manager l'équipe commerciale

Culture économique juridique et managériale

MODALITÉS D'ALTERNANCE

En formation 2 jours par semaine les lundis et mardis (16h)

En entreprise 3 jours par semaine (19 h)

Les contenus détaillés sont accessibles en consultant le référentiel de formation : https://eduscol.education.fr/referentiels-professionnels/CAP_EPC/Annexes_CAP%20EPC191029.pdf

RÉMUNÉRATION DE L'APPRENTI (EN BRUT)

	16 à 17 ans	18 à 20 ans	21 à 25 ans	26 ans et +
1^{re} année	27% du SMIC	43% du SMIC	53% du SMIC	100% du SMIC
2^e année	39% du SMIC	51% du SMIC	61% du SMIC	100% du SMIC

Rémunération brute mensuelle minimale d'un apprenti pour un temps plein. Plus d'informations sur le contrat d'apprentissage et sur le montant du salaire : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F2918> <https://entreprendre.service-public.fr/vosdroits/R16148>

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Toute forme d'organisation : artisanale, commerciale ou industrielle, associative, publique proposant des biens ou des prestations de services dès lors qu'une démarche commerciale est mise en œuvre.

Métiers accessibles :

- Conseiller de vente et de services
- Vendeur·euse conseil
- Vendeur·euse conseiller·ère e-commerce
- Chargé·e de clientèle
- Chargé·e du service client
- Marchand·euse
- Manager·euse adjoint·e
- Manager·euse d'une unité commerciale de proximité

POURSUITE D'ÉTUDES

- **Responsable de développement commercial option banque-assurance** (réseau Négoventis)
- **Responsable de la distribution** (réseau Négoventis)
- **Licence pro Commercialisation de produits et services**
- **Licence pro Management des activités commerciales**

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

INDICATEURS

Tous les indicateurs de performance sont à votre disposition en ligne (effectifs, résultats aux examens des deux dernières sessions, taux de rupture, insertion professionnelle...) : www.donbosconice.eu

AMÉNAGEMENT DE LA FORMATION

Notre Unité de formation pour apprentis est accessible à tout un chacun et au public en situation de handicap. Nous proposons un accompagnement collectif et personnalisé selon les situations en partenariat avec des organismes spécialisés. Les personnes en situation de handicap peuvent directement prendre contact avec la référente handicap afin d'envisager des aménagements de la formation. **Contact : sophiaboudjema@gmail.com**

RESTAURATION

Les apprentis ont accès à la restauration de l'établissement (6 € le repas en 2022-2023). En tant qu'apprenti vous bénéficiez d'une aide de 3 € par repas prise en charge par l'OPCO de votre employeur.

ACCÈS

Tram : Ligne 1 arrêt Garibaldi
Ligne 2 - terminus Port Lympia
Bus : Lignes 3, 7, 9, 10, 14, 20, 30, 82, 112
SNCF : Gare Nice Riquier

CONDITIONS D'ADMISSION ET PRÉREQUIS

Être titulaire du baccalauréat.
L'admission se fait par le serveur Parcoursup.
Le calendrier d'admission est celui de Parcoursup. À consulter sur Parcoursup.fr
Les dossiers sont étudiés et sélectionnés à partir des critères suivants :

- Le comportement en classe du candidat
- Les absences du candidat
- Le niveau scolaire du candidat

PUBLIC CONCERNÉ PAR L'APPRENTISSAGE

Les jeunes âgés de 16 à 29 ans révolus à l'exception des personnes :

- Reconnues travailleur handicapé
- Ayant un projet de création ou reprise d'entreprise nécessitant le diplôme
- Inscrites sur la liste des sportifs de haut niveau

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Les formateurs se basent sur de nombreuses méthodes pédagogiques : diaporama, QCM, vidéo, supports professionnels, presse spécialisée afin de diffuser les contenus de la formation.

- Ateliers Métiers : interventions de professionnels
- Participation aux Forums Emploi
- Conseils de classe une fois par semestre avec bulletins envoyés aux entreprises et à l'apprenant
- Remise de diplômes au cours d'une soirée Ecole/Entreprises

MOYENS MIS À DISPOSITION

- 1 salle informatique
- 1 vidéoprojecteur dans chaque salles de cours
- 1 centre de documentation et d'informations ouvert tous les jours
- Abonnement de l'établissement aux principaux magazines et journaux (Argus assurance, La Tribune de l'assurance, Alternatives Eco, LSA, Capital, Management...)

ÉVALUATION ET CERTIFICATION

Pour les épreuves du BTS, l'apprenti est convoqué aux différentes épreuves à une date donnée et un heure précise. Il doit obligatoirement passer toutes les épreuves de son BTS lors de la session. Si vous avez déjà présenté ce diplôme, vous pouvez sous certaines conditions conserver le bénéfice de certaines épreuves. Vous êtes invité à prendre conseil auprès de l'établissement avant de déposer votre demande d'inscription.

ÉPREUVES FINALES L'étudiant sera évalué en vue de l'obtention de son diplôme au cours de la deuxième année par une épreuve en CCF et en fin d'année par des épreuves écrites et orales.

**saintvincent
depaul**
nice

Contact : Aurélie BARROTTA - Référente BTS MCO
Tél : 06 64 15 06 12 / Mail : barrottaurelie@gmail.com

ÉPREUVE	MODE	DURÉE
U1 Culture générale et expression	Ponctuel - écrit	4h
U21 Langue vivante étrangère	Ponctuel - écrit	2h
	Ponctuel - oral	20 min
U3 Culture économique juridique et managériale	Ponctuel - écrit	4h
U41 Développement de la relation client et vente conseil	CCF	
U42 Animation et dynamisation de l'offre commerciale	CCF	
U5 Gestion opérationnelle	Oral	3h
U6 Management de l'équipe commerciale	CCF	1