

B. T. S. Management Commercial Opérationnel

Acquérir et développer les compétences managériales pour réussir dans votre rôle de manager

Le comportement du consommateur s'est transformé. Il est devenu plus exigeant. La fonction commerciale est amenée à évoluer. Au contact direct de la clientèle, le titulaire du BTS MCO mènera des actions pour :

- ✓ Accueillir le client,
- ✓ Commercialiser des produits et des services répondant à ses attentes,
- ✓ Le fidéliser.

Chargé également des relations avec les fournisseurs, il veillera à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché. Il assurera l'équilibre d'exploitation et la gestion des ressources humaines de l'unité commerciale qu'il anime avec son maître d'apprentissage (en observation et/ou en binôme actif).

MATIERES ENSEIGNEES

Français : culture générale et expression

Appréhender et réaliser un message écrit : Respecter les contraintes de la langue écrite, synthétiser des informations, répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture.

Communiquer oralement : s'adapter à la situation, organiser un message oral.

Langue vivante

Niveau B2 du CERCRL pour les activités langagières suivantes : compréhension de documents écrits, production et interactions orales.

Culture économique, juridique et managériale

Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée : exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale, proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et méthodologies économiques, juridiques ou managériales, établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique, exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée.

Développement de la relation client et vente conseil

- Collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale,
- Vente conseil,
- Suivi de la relation client et de la qualité de service,
- Fidélisation et développement de la clientèle,

Animation et dynamisation de l'offre commerciale

- Elaboration et adaptation continue de l'offre de produits et de services,
- Agencement et maintien d'un espace commercial attractif et fonctionnel,
- Mise en valeur de l'offre de produits et de services,
- Organisation de promotions et d'animations commerciales,
- Conception et mise en place de la communication interne et externe de l'unité commerciale,
- Analyse et suivi de l'action commerciale.

Gestion opérationnelle

- Fixation des objectifs commerciaux,
- Gestion des stocks, des approvisionnements et suivi des achats,
- Suivi des règlements,
- Elaboration des budgets,
- Gestion des risques liés à l'activité commerciale,
- Participation aux décisions d'investissement,
- Analyse des performances,
- Mise en œuvre du reporting.

Management de l'équipe commerciale

- Evaluation des besoins en personnel,
- Répartition des tâches, réalisation de plannings et organisation du travail,
- Recrutement et intégration,
- Animation et valorisation de l'équipe,
- Evaluation des performances individuelles et collectives de l'équipe,
- Individualisation de la formation des membres de l'équipe.

LES EPREUVES A L'EXAMEN

	Coefficient	Durée	Forme
Culture générale	3	4h	Ecrit
Anglais	1.5	2h	Ecrit
Anglais	1.5	20 min	Oral
CEJM	3	4h	Ecrit
Développement de la relation client et vente conseil	3	30 min	Oral
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	3	30 min	Oral
Gestion opérationnelle	3	3h	Ecrit
Management de l'équipe commerciale	3	2h30	Ecrit

Lieu de la formation : chassagnes / 13 chemin des chassagnes 69600 OULLINS

En cas d'échec, le candidat a 5 ans pour valider les UE<10

APRES LE BTS MCO

Entrée dans la vie active:

Le titulaire du BTS MCO est appelé à exercer principalement des fonctions de MANAGER au sein d'une Unité Commerciale, gérer la RELATION CLIENTELE ou l'offre de produits et services, ou encore exploiter l'information à l'activité commerciale.... Vous deviendrez assistant chef de rayon, responsable clientèle, directeur adjoint de magasin, etc.

Poursuite d'études

Il est possible de poursuivre une formation commerciale à l'université, une école de Management, une licence ... en France ou à l'étranger

A l'issue de la formation, une attestation est remise et un diplôme de l'Education Nationale est donné s'il est obtenu.

MODALITES PEDAGOGIQUES

Cours en présentiel / Jeux de rôles / Suivis en entreprises / Etudes de cas

CONTROLE DE CONNAISSANCES

L'étudiant s'engage à respecter le rythme de travail et les exigences du centre de formation. Durant les 2 ans, le contrôle des connaissances s'effectue par:

- des partiels, des BTS blancs, des oraux de présentation des activités professionnelles

FORMATION SOUS CONTRAT D'APPRENTISSAGE – COUT / NOMBRE D'HEURES

Le contrat d'apprentissage est un **contrat de travail** à durée déterminée **d'une période de 24 mois** pour le BTS en alternance. Le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO.

Notre coût contrat est de : **7 483€**

selon le décret n° 2019-956 du 13 septembre 2019 fixant les niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage

code diplôme BTS MCO : 320 312 13

<https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000039095520&categorieLien=id>.

L'alternance, les avantages :**Prime à l'embauche**

Les employeurs qui recrutent, **entre le 1er juillet 2021 et le 31 décembre 2022** :

- Un apprenti mineur : versement d'une **prime de 5 000 euros**.
- Un apprenti de plus de 18 ans : versement d'une **prime de 8 000 euros**.

Elle sera versée **sans condition aux entreprises de moins de 250 salariés**. Les autres devront respecter leur objectif de 5% d'alternants dans leur effectif, sous peine d'avoir à rembourser cette aide exceptionnelle.

Pour un employeur, « le coût d'un apprenti sera quasi nul la première année ».

La formation diplômante se déroule sur 2 ans **sous contrat d'apprentissage**.

Le nombre d'heure par semaine en formation est de 14h (21h à placer en entreprise sur le reste de la semaine).

2 Jours en formation (lundi et mardi) / 3 jours en entreprise. Le temps de formation est de maximum 1100h sur les deux ans.

Rentrée le lundi 19 septembre.

Attention, l'apprenti est payé pour suivre la formation et assurer les missions en entreprise, il est donc régi par le même **code du travail et le règlement intérieur du CFA** durant sa période de formation.

La rupture du contrat est possible sous 45 jours de période probatoire sans motif d'une des parties. Ruptures possibles par l'employeur : faute grave, inaptitude, force majeure et exclusion définitive de l'apprenti du CFA. Rupture d'un commun accord possible par l'apprenti en trouvant un terrain d'entente avec son employeur.

Grille de rémunération d'un apprenti suivant l'âge et l'année suivie

Rémunération brute mensuelle minimale d'un apprenti (au 01/05/2022)				
Situation	16 à 17 ans	18 à 20 ans	21 -25 ans	26 ans et plus
1ère année	27% 444,31 €	43% 707,60 €	53% 872,16 €	100% Mini 1 645,58 €
2ème année	39% 641,78 €	51% 839,25 €	61% 1 003,80 €	100% Mini 1 645,58 €

LES CONDITIONS D'ACCES ET D'ADMISSION

Prérequis indispensable : être bachelier. Le BTS est accessible aux titulaires du baccalauréat.

Une bonne culture générale est conseillée pour mener à bien cette formation.

Avoir un avis positif à l'étude du dossier sur PARCOURSUP et aux échanges réguliers (ateliers de TRE – échanges téléphoniques – visioconférences – etc.) permettant de vérifier les qualités de bases requises.

Nombre minimum pour l'ouverture d'une classe : 5

Nombre maximum admis pour une classe : 30.

En cas d'annulation de la formation, il n'y aura pas de proposition de date de report pour l'année scolaire en cours.

L'admission ne sera effective qu'après la signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise.

Pour faire une demande spécifique de « statut de stagiaire de la formation professionnelle », une demande spécifique doit être faite et l'admission ne se fera qu'après une étude scrupuleuse du dossier par rapport aux différentes demandes.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Handicap moteur : l'accès est difficile voire impossible pour une personne en fauteuil roulant –accessibilité disponible en 2042 (Suite projet ADAP réalisé)

Pour tout autre handicap, une demande spécifique pourra être faite en concertation avec Mme MALAVAL (chef d'établissement), Mme PASTUREL (Directrice de l'enseignement supérieur) et les institutions compétentes. »

CONTACT

Elodie BERNARD : Responsable Relation Entreprises - 04 37 22 59 78 – elodie.bernard@leschassagnes.fr

Anne PASTUREL : Directrice de l'Enseignement Supérieur - 04 78 50 29 91 - supchassagnes@leschassagnes.fr