



BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

Rentrée 2021

Rentrée Septembre :

Date Limite d'inscription : 6 Septembre 2021

Rentrée des classes : 20 Septembre 2021

Nombre de places en formation : 50

Rentrée Décembre :

Date Limite d'inscription : 22 Novembre 2021

Rentrée des classes : 6 décembre 2021

Nombre de places en formation : 10

MBS Éducation – Groupe FORMEKO

01 45 35 28 28

5 rue des Reculettes / 40 rue de la Colonie

75013 PARIS

Info@mbseducation.fr

www.mbseducation.fr

>Edition du 01/06/2021- V1

INTITULE DE LA FORMATION

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL – BTS MCO

INTITULE DU DIPLOME

BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR DIPLOME D'ETAT NIVEAU III MINISTERE DE TUTELLE :
MINISTERE CHARGE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LARECHERCHE

IDENTIFIANTS DE LA FORMATION

Code CPF : 317908

Code RNCP : 34031

Certif Info : 104239

Formacode : 34566

Code Rome : M1707

OBJECTIFS ET APTITUDES VISEES PAR LA FORMATION

► Définition du métier

Le titulaire du BTS MCO a pour objectif d'acquérir les compétences nécessaires pour prendre la responsabilité de toute ou partie d'une unité commerciale (boutique, supermarché, agence commerciale, site internet marchand).

Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité, l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale. Le titulaire du BTS MCO exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel.

Il/elle sera capable de :

- Permettre à un client d'accéder à une offre de produits ou de services
- Prendre en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre
- Gérer « l'unité commerciale »
- Manager une équipe

► Contexte professionnel

Emplois concernés

Administrateur(rice) des ventes, exerce dans des secteurs d'activités très variés (agriculture, plasturgie, industrie cosmétique ect ...). Ce professionnel a la charge de l'ensemble du cycle de vente, de la prise de commande.

Agent immobilier, l'agent fait de la prospection de biens à louer ou à vendre auprès des clients potentiels.

Chargé(e) de clientèle en agence bancaire, en agence de tourisme, il sera responsable d'un portefeuille de clients, il proposera un panel de produits et/ou de services afin de répondre à leurs demandes.

Chef de rayon, il peut également être appelé responsable de rayon ou encore manager de rayon. Son rôle est d'assurer l'organisation stratégique et cohérente du rayonnage du secteur qui lui à été attribué au sein du magasin.

Chef de secteur, travaille en direct avec les chefs de rayon et la direction générale de magasins ou boutiques. Sa mission première est d'augmenter le chiffre d'affaires de son entreprise en mettant en place les stratégies commerciales les plus adaptées.

Chef des ventes, il/ elle a la charge d'un seul et même produit ou bien d'un service. Il a pour mission de recruter et de former une équipe de commerciaux, chacun gérant une partie géographique du secteur où il exercera.

Conseiller commercial, il doit suivre les directives de son entreprise pour atteindre les objectifs de ventes fixés par cette dernière. Il à pour mission principal la prospection envers les clients ou les entreprises.

Responsable logistique, exerce son métier principalement dans le secteur du transport de marchandises, des industries agro-alimentaires ou de la grande distribution. Il a pour mission de gérer les entrées et sortie des stocks, d'assurer l'approvisionnement auprès des fournisseurs ou encore de vérifier la bonne prise en charges des commandes et des expéditions.

Directeur adjoint de magasin, véritable allié de directeur du magasin. Il a pour mission de s'assurer que les directives sont correctement appliquées ainsi ses missions sont complémentaires à celles de son supérieur hiérarchique.

Responsable d'agence, il/elle a pour mission de planifier les différentes activités liées à son agence en vue de faire accroître son chiffre d'affaires. Il met en place la politique commerciale de l'entreprise.

Management des points de ventes, il/elle encadre et manage les équipes en magasin de grande distribution, à la vente et la promotion d'un ou plusieurs produits.

Statut dans l'organisation

Après une expérience professionnelle réussie dans un ou plusieurs emplois décrits précédemment, les titulaires du BTS peuvent envisager de devenir : Chef de vente, Chef de rayon, responsable e-commerce, responsable de drive, manager de caisses, manager d'une

unité commerciale.

Types d'organisations

☞ ☞ ☞ La grande distribution alimentaire

☞ ☞ ☞ La distribution en magasin spécialisés : Textile, sport, beauté, décoration, automobile

☞ ☞ ☞ Le commerce électronique

☞ ☞ ☞ Les entreprises du secteur tertiaire de prestations de services : Banque/ assurance, immobilier, communication, transport, la formation, les voyages

PUBLIC CIBLÉ

Lycéens en Terminale : Filière Générale, Technologique, Professionnelle ✓ Etudiants ✓ Demandeurs d'emploi ou intérimaires ✓ Evolution ou Reconversion professionnelle ✓ Salariés des organisations (entreprises, administrations, associations etc..).

PRÉ-REQUIS

✓ Être titulaire d'un diplôme de niveau 4, ou expérience professionnelle dans le cadre de l'évolution ou de la reconversion.

DISPENSES D'UNITES

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.

QUALITES PERSONNELLES

Sens du relationnel, esprit d'équipe, organisation, dynamisme, ténacité, Initiative, confiance en soi, sens de la négociation.

CONTENU DE LA FORMATION

• **Matières professionnelles :**

- Culture économique, juridique et managériale
- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

• **Matières générales :**

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère A
- Langue vivante étrangère B

Plus de détails sur le référentiel du BTS : https://www.ac-paris.fr/portail/jcms/p2_1314930/referentiels-des-bts-tertiaires

MODALITÉS ET CONTENUS D'INFORMATION

- ✓ Informations sur la formation Tél. : 01 45 35 28 28 ou internet : <https://mbseducation.fr/bts/mco/>
- ✓ Sélection : Dossier pédagogique, tests et entretien

PROCEDURE D'ADMISSION DES PARTICIPANTS

1. Le téléchargement du dossier de candidature sur notre site internet www.mbseducation.fr ou sur demande au 01 45 35 28 28
 2. A réception du dossier complet, vérification des prérequis d'entrée en formation.
 3. Une session de tests au cours de laquelle vous passez des QCM (expression écrite, mathématiques, anglais) ainsi qu'un entretien de motivation et de positionnement avec le conseiller en formation. Durée 2h00.
 4. Remise de la décision d'admission finale et/ou de la proposition d'accompagnement.
 5. Notre équipe de conseillers en formation est là pour vous accompagner et vous aider dans la recherche de poste en alternance ou en stage.
- >Durée estimée entre 1 et 2 mois.

COMPÉTENCES VISÉES DE LA FORMATION

La préparation au diplôme vise l'acquisition des compétences décrites dans le référentiel de certification. Les situations de travail proposées en formation vont permettre le développement de ces compétences mais aussi de compétences transversales.

ORGANISATION DE LA FORMATION

- ✓ La durée de la formation : 1 350 heures pour les CPF de transition professionnelle en temps complet ; 1350 heures pour les alternances, 1 350 heures en formation initiale.
- ✓ Lieu de dispense de la formation : 2 campus : 40 rue de la Colonie et 5 rue des Reculettes – 75013 Paris
- ✓ Le mode de dispense de la formation : Formation Synchrones et en présentiel (selon les conditions sanitaires, mise en place d'une plateforme Zoom d'enseignement synchrone à distance)
- ✓ L'organisation du calendrier de formation : Alternance, Initial, temps plein, temps partiel
- ✓ Les modalités de formation : Contrat de professionnalisation, Contrat d'apprentissage, CPF de transition professionnelle, formation initiale.
- ✓ Restauration sur les campus : Non

✓ Accessibilité handicapés : Oui aux différentes familles de handicap : Moteur, sensoriel, auditif et visuel, handicaps mentaux cognitifs et psychiques. Contactez notre référent handicap pour les détails de l'adaptation de votre parcours :

<https://mbseducation.fr/alternants-en-situation-de-handicap/>

COÛT PEDAGOGIQUE DE LA FORMATION

En formation en alternance ou apprentissage : Sans prise en charge par l'apprenant :
Selon les contrats d'alternance, prise en charge par un OPCO de branche d'activité 20 250 euros en contrat de professionnalisation, 20 250 euros en contrat d'apprentissage, par l'OPACIF en « Transition Pro » (4 600 € / an) par l'entreprise dans le cadre du plan de développement de compétences (.

En formation en initial : Prise en charge par l'apprenant :
9 200 € (soit 4 600 € par année de formation)

DURÉE DÉTAILLÉE DE LA FORMATION

- La calendrier définitif de formation, sera remis à la réunion de rentrée par l'équipe pédagogique.

Enseignements obligatoires	
Culture générale et expression	70 h
Communication en langue vivante étrangère - langue A : anglais - langue B (1)	120 h
Relation client – l'offre commerciale	560 h
Développement de la relation client et vente conseil - assurer la veille informationnelle - réaliser des études commerciales - entretenir la relation client / vendre	280 h
Animation et dynamisation de l'offre - élaborer et adapter en continu l'offre et produits et de services - organiser l'espace commercial - mettre en place la communication commerciale - évaluer l'action commerciale	280 h
Culture économique, juridique et managériale	120 h
Gestion opérationnelle	160 h
-gérer les opérations courantes -prévoir et budgétiser l'activité -analyser les performances	160 h
Management de l'équipe commerciale	
-organiser le travail de l'équipe commerciale -recruter les collaborateurs -animer l'équipe commerciale -évaluer les performances de l'équipe commerciale	160 h
Total	1 350 heures
Enseignements facultatifs Langue vivante étrangère (3)	40 h

(1) Les langues vivantes concernées sont, au choix du candidat, une des langues suivantes : allemand, , espagnol, hébreu, italien, japonais, portugais, russe.

(3) La langue vivante étrangère facultative est obligatoirement différente de l'anglais et de la langue B.

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES :

- La méthode expositive, transmissive ou magistrale ;
- La méthode démonstrative ;
- La méthode interrogative ;
- La méthode active ou dite « de découverte » ;
- La méthode expérientielle.
- Les supports de présentation classiques de type PowerPoint
- Les supports vidéo
- Des supports réels tels qu'objets ou matériels
- Les jeux de formation
- Business Game
- Salle Informatique équipée PC et logiciels spécifiques
- Imprimante
- Plateforme collaborative EDULOG

MODALITES D'EVALUATION DES SAVOIRS :

Les compétences sont évaluées en cours de formation avec 2 types d'évaluation :

En Contrôle continu de type étude de cas, mise en situation, QCM, contrôle des connaissances, exercices d'application, présentation orale ... (3 notes minimum par matière et par semestre).

En Examen Blanc organisé dans les conditions d'examens.

MODALITES DE VALIDATION DES COMPETENCES :

Les compétences liées aux savoirs sont validées par les formateurs et ou les tuteurs d'entreprise à partir du contrôle continu, des examens blancs, des tâches réalisées en entreprise.

Les compétences acquises sont identifiées dans le bulletin semestriel individuel.

CLOTURE DE LA FORMATION

Remis à chaque participant

- Bulletins semestriels
- Livret de formation validant les compétences
- Attestation de fin de formation comprenant les heures réalisées

PROCESSUS DE VALIDATION DU DIPLOME

Par le passage d'un examen de l'Education Nationale en forme ponctuelle. Le candidat doit obtenir la moyenne de 10/20 pour obtenir la validation du jury et du diplôme.

EXAMEN		
Epreuves obligatoires	Coeff.	Forme / Durée
E1 : Culture générale et expression	3	Ecrit / 4 h
E2 : Communication en langues vivantes étrangères :		
• Langue Vivante étrangère A : anglais	1.5	Oral / 20 mn
• Langue Vivante étrangère B (1)	1.5	Oral / 20 mn
E3 : Culture économique, juridique et managériale	3	Ecrit / 4 h
E4 : Relation client		
• Développement de la relation client et vente conseil	3	Oral / 3h
• Animation dynamisme de l'offre	3	Oral / 4h
E5 : Gestion opérationnelle	3	Ecrit / 3h
E6 : Management de l'équipe commercial	3	Ecrit / 2h30
Épreuve Facultative		
EF1 : Langue vivante étrangère (3)	-	Oral / 20 mn

ACTIONS EN CAS DE NON-OBTENTION DU DIPLOME

En cas d'échec, le candidat bénéficie et conserve dans chaque matière les notes égales ou supérieures à 10 (délai 5 ans). Le candidat pourra se présenter aux sessions prochaines en candidat libre, formation initiale ou continue.