

FICHE FORMATION - BTS

BTS Management commercial opérationnel

Apprentissage – formation en alternance

Public concerné, prérequis, conditions d'accès

- Vous êtes titulaire d'un Bac (ou tout autre diplôme de niveau 4)
- Vous avez entre 15 ans et 29 ans*
- Vous souhaitez
 - Apprendre un métier
 - Obtenir un diplôme professionnel reconnu
 - Alternier entre l'établissement de formation et l'entreprise
 - Sécuriser votre parcours de formation
 - Acquérir une première expérience en entreprise et vous insérer plus rapidement dans la vie professionnelle

Entrées / sorties permanentes pour une durée minimum de 6 mois (positionnement réalisé par l'établissement de formation)

*Sans limite d'âge pour le statut RQTH (reconnaissance de la qualité de travailleur handicapé), créateur ou repreneur d'entreprise, sportif de haut niveau.

L'inscription définitive est conditionnée par la signature d'un contrat d'apprentissage.

Durée de la formation : sauf conditions particulières : le contrat est conclu pour 2 ans (20 semaines de formation (700 heures) /an au sein du lycée pendant la période scolaire).

Résumé de la formation :

Le BTS Management commercial opérationnel forme des futurs responsables commerciaux capables de gérer une équipe de vente et d'assurer la performance commerciale d'un point de vente ou d'une zone géographique.

Il permet d'acquérir des compétences en gestion, marketing, négociation, animation d'équipe et relation client.

La formation alterne enseignements théoriques, études de cas et stages en entreprise.

Elle se prépare en 2 ans après le bac , en formation initiale ou continue, sous statut scolaire ou en apprentissage.

Métiers visés : (4 métiers maximum) (source France compétences, types d'emplois accessibles)

Responsable de rayon / Responsable de magasin

Chef de secteur commercial

Superviseur commercial

Assistant chef de produit marketing

Résumé du métier (source France Compétences secteur d'activités):

Les diplômés exercent principalement des fonctions de responsable de rayon, chef de secteur, responsable de boutique ou superviseur commercial.

Ils assurent la gestion quotidienne d'une équipe de vente, la mise en œuvre des politiques commerciales et le suivi des résultats.

Ils travaillent dans divers secteurs : commerce de détail, grande distribution, services, produits techniques ou luxe.

Ce métier demande des compétences managériales, une bonne résistance au stress et une capacité à s'adapter aux objectifs commerciaux.

Objectifs (source FC objectifs et contextes de la certification) :

Former des professionnels capables de manager une équipe commerciale.

Développer les compétences en stratégie de vente et gestion de la relation client.

Apprendre à analyser les performances commerciales et à proposer des actions correctives.

Acquérir les bases de la gestion budgétaire et de la logistique commerciale.

Maîtriser les outils numériques liés à la gestion commerciale.

Comprendre les marchés clients et les stratégies marketing opérationnelles.

Savoir organiser et animer des réunions d'équipe.

Préparer à exercer des responsabilités dans des environnements concurrentiels.

Permettre l'intégration immédiate dans le monde professionnel ou la poursuite d'études.

Encourager le développement de compétences transversales : communication, autonomie, leadership.

Contenus (source FC compétences attestées) :

Première année (BTS MCO 1er année)

Culture économique, juridique et managériale : 90 h

Management et gestion de l'équipe commerciale : 105 h

Gestion de la relation commerciale : 135 h

Digitalisation et outils d'aide à la décision : 60 h

Anglais appliqué au commerce : 45 h

Projet tutoré et accompagnement personnalisé : 45 h

Deuxième année (BTS MCO 2e année)

Culture économique, juridique et managériale : 90 h

Management et pilotage de la performance commerciale : 120 h

Stratégie commerciale et marketing opérationnel : 135 h

Transformation digitale et business analytics : 60 h

Langue vivante étrangère : 45 h

Projet tutoré et accompagnement personnalisé : 45 h

Prérequis pour intégrer la formation

Être titulaire d'un baccalauréat (général, technologique ou professionnel).

Avoir un intérêt pour le commerce, la gestion et le management.

Disposer de compétences en expression écrite et orale.

Être motivé(e) par le travail en équipe et le management.

Posséder une première expérience professionnelle (stage ou emploi) est un plus.

Coût :

Éligible à une prise en charge par l'opérateur de compétences de l'entreprise formatrice, la formation est **gratuite** pour l'apprenti,

Pour les employeurs du secteur public contactez l'établissement de formation.

Poursuite d'étude :

Possibilité de poursuivre en licence professionnelle notamment.

Modalités et délai d'accès à la formation :

Le contrat d'apprentissage porte mention de la date du début de l'exécution du contrat d'apprentissage. La date de début de la formation pratique chez l'employeur et de la période de formation ne peut être postérieure de plus de trois mois au début d'exécution du contrat. (Article L6222-12 du code du travail).

Validations(s) : Diplôme du ministère de l'Education nationale de Niveau 5 (BTS)
+ d'informations sur cette certification en cliquant sur le lien suivant :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38362/>

Conditions de déroulement de la validation du diplôme conformément au référentiel d'examen.

Code(s):

NSF 310 - 312 – ROME D1401 - D1501 - M1704 - M1705 - D1506

FORMACODE 34054 - 32154 – RNCP38362

Enseignants certifiés Education Nationale, formateurs Bac +3 avec une expérience significative en formation, intervenants professionnels.

Formateurs expérimentés dans l'individualisation des apprentissages.

Renseignements et inscriptions :

IFPRA - Pôle valorisation de l'offre de formation 2, rue du docteur Fleury | 76130 Mont Saint Aignan ifpra-valo@ac-normandie.fr <https://ifpra-normandie.fr> (Nos formations > Apprentissage)

<https://cfa-aca-normandie.ymag.cloud/index.php/preinscription/>

Dénomination : IFPRA - Institut de Formation Professionnelle en Région

Académique / IFPRA - Numéro de déclaration d'activité : 23 76 P0090 76 | N° SIRET : 18760909400029 | CODE NAF : 8559A