

**BTS****Management Commercial Opérationnel** **Objectifs :**

- Prendre en charge la relation client dans sa globalité
- Animer et dynamiser l'offre
- Assurer la gestion opérationnelle de l'unité commerciale
- Manager son équipe commerciale
- Appréhender la relation client par de nouveaux canaux : sites web, applications et réseaux sociaux

 **Public visé :**

- En apprentissage : jeunes de 16 ans à moins de 30 ans
- Tout public éligible à une entrée en contrat de professionnalisation ou en Pro-A

 **Prérequis :**

Toute personne justifiant de l'obtention d'un baccalauréat : bac STMG, bac pro Métiers du commerce et de la vente, bac général

 **Modalités et délais d'accès :**

La formation est accessible via le :

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Contrat Pro-A

Pour tout autre profil consultez-nous

Etapes d'inscription :

- 1) Dépôt de candidature sur Parcoursup
- 2) Assister à une réunion d'information pour valider l'accès au portail de préinscription du CFA Skillfor
- 3) Admission sur dossier et entretien
- 4) Inscription définitive à compter de la signature du contrat en alternance ou de toute autre convention

En contrat d'apprentissage (1<sup>ère</sup> année) :

**Date limite d'entrée en formation :** le 16/09/2024

**Date limite de signature d'un contrat :** le 01/12/2024

En contrat d'apprentissage (2<sup>ème</sup> année) :

**Date limite d'entrée en formation :** le 09/09/2024

**Date limite de signature d'un contrat :** le 25/11/2024

Les délais d'accès sont compris entre 1 et 6 mois, selon le calendrier de la formation et le dispositif de financement mobilisé

 **Modalités pédagogiques :**

Formation mixant présentiel et distanciel (blended learning)  
 Alternance d'apports théoriques et méthodologiques et d'applications pratiques en entreprise  
 E-learning accompagné et tutoré selon le besoin identifié et à l'issue d'un test de niveau faisant l'objet de travaux individuels  
 Accompagnement individualisé et coaching

Code diplôme : 32031213

Code RNCP : 38362

 **CCI MARTINIQUE**
**SKILLFOR**

 CENTRE DE FORMATION  
 DES APPRENTIS
**Type de formation :**

Formation diplômante/certifiante – Alternance et formation continue

**Filière de formation :**

Commerce-distribution & Logistique

**Niveau de sortie de la formation :**

Niveau 5 (Bac + 2) – 120 ECTS

**Durée de la formation :**

2 années / 1 412 heures

1<sup>ère</sup> année : 712 heures

2<sup>ème</sup> année : 700 heures

**Coût de la formation :**

Alternance et Pro-A : 6 750 €/an

Autres dispositifs : 6 075 €/an

Formation gratuite et rémunérée pour l'alternant (contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation)

Prise en charge en alternance et Pro-A par OPCO

**Prochaines sessions de formation :**

1<sup>ère</sup> année : 02/09/2024 au 04/07/2025

2<sup>ème</sup> année : 26/08/2024 au 06/06/2025

**Accessibilité handicap :**

Site répondant aux conditions d'accessibilité et desservi par un réseau de transport urbain. Pour plus d'informations, consultez notre page dédiée

**SKILLFOR Campus**

Pôle Consulaire de Formation

Rue Aubin Edmond – Quartier Case Navire

97233 SCHOELCHER

HOTLINE 0596 42 79 05

[www.skillforcampus.com](http://www.skillforcampus.com)

**Gestionnaire de formation :**

Marc-André LATOURNALD

[accueil\\_skillfor@martinique.cci.fr](mailto:accueil_skillfor@martinique.cci.fr)

05 96 61 80 08

**Rythme d'alternance :**

1 semaine de formation en centre

1 semaine en entreprise



## Programme :

Les compétences professionnelles s'acquièrent à la fois en centre de formation dans le cadre d'ateliers professionnels mais aussi en entreprise dans le cadre de l'alternance

Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences

### **RNCP38362BC01 Développement de la relation client et vente conseil - 350 heures**

Assurer la veille informationnelle

Réaliser des études commerciales

Vendre

Entretenir la relation client

### **RNCP38362BC02 Animation, dynamisation de l'offre commerciale – 350 heures**

Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services

Organiser l'espace commercial

Développer les performances de l'espace commercial

Concevoir et mettre en place la communication commerciale

Évaluer l'action commerciale

### **RNCP38362BC03 Gestion opérationnelle- 350 heures**

Gérer les opérations courantes

Prévoir et budgétiser l'activité

Analyser les performances

### **RNCP38362BC04 Management de l'équipe commerciale - 350 heures**

Organiser le travail de l'équipe commerciale

Recruter des collaborateurs

Animer l'équipe commerciale

Évaluer les performances de l'équipe commerciale

## ★★☆ Modalités d'évaluation :

Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par correspondance :

Le référentiel d'évaluation est organisé en unités constitutives d'un ensemble de compétences et connaissances cohérent au regard de la finalité du diplôme. Il peut comporter des unités dont l'obtention est facultative. Chaque unité correspond à un bloc de compétences et à une épreuve.

Les candidats s'inscrivent à l'examen du diplôme. Ceux qui ont préparé le diplôme dans le cadre de la formation professionnelle continue ou de la validation des acquis de l'expérience reçoivent de manière automatique, pour les unités du diplôme qui ont fait l'objet d'une note égale ou supérieure à 10 sur 20 ou d'une validation des acquis de l'expérience, une attestation reconnaissant l'acquisition des compétences constitutives de ces unités du diplôme, et donc des blocs de compétences correspondants. Ceux qui ont préparé le diplôme par une autre voie reçoivent cette attestation s'ils en font la demande.

Le diplôme est obtenu par l'obtention d'une note moyenne supérieure à 10/20 à l'ensemble des épreuves. Le candidat ayant déjà validé des blocs de compétences peut être dispensé des épreuves correspondantes.

### Validation des blocs de compétences :

En cas d'échec à la certification globale, le candidat peut obtenir la validation partielle de certains blocs de compétences, lesquels sont acquis à vie



## Suites de parcours et débouchés :

Suite de parcours : Le titulaire du BTS MCO est opérationnel dès sa sortie d'études. Une poursuite d'études est néanmoins envisageable en licence professionnelle du domaine commercial ou par le biais des admissions parallèles en 3<sup>e</sup> année de BUT Techniques de commercialisation, en école supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée (écoles du réseau EGC, formations Négoventis etc.)

### Equivalences/Passerelles :

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 les épreuves U1 ainsi que les unités U21 et U22

### Emplois visés :

Chargé de clientèle, Conseiller commercial, Chef de secteur, Télévendeur/Téléprospecteur, Assistant chef de rayon, Vendeur conseil, Responsable comptes clients, Animateur des ventes, Délégué commercial



## Les points forts de la formation :

- Le BTS est un diplôme conçu pour une insertion professionnelle rapide
- Ce diplôme prépare de futurs gestionnaires de services et points de vente à prendre la responsabilité opérationnelle dans des entreprises de toute taille et de toute sorte : entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés, entreprises de production ou de prestations de services (assurance, banque, immobilier, transport, location, communication), sites internet marchands



## Chiffres clés 2022-2023 (Martinique):

Taux d'obtention de la certification : 52%  
Taux d'interruption en cours de formation : 9%  
Taux de satisfaction : 100%

Taux de poursuite d'études : 50% des sortants 2022  
Taux global d'insertion à 6 mois : 39% des sortants 2022  
Valeur ajoutée : 93%