

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 d'un Bac technologique STMG spécialité marketing, Bac Pro commerce, Bac S, ES

📍 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

Étapes 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

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



Type de formation :

Formation diplômante/certifiante – Alternance et formation continue



Filière de formation :

Commerce & Distribution



Niveau de sortie de la formation :

Niveau 5 (Bac + 2) – 120 ECTS



Durée de la formation :

2 années / 1 400 heures
1^{ère} année : 700 heures
2^{ème} année : 700 heures



Coût de la formation :

Alternance et Pro-A : 7 483 €/an
Autres dispositifs : 6 750 €/an
En alternance (contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation) : formation gratuite et rémunérée
Autres dispositifs : voir grille tarifaire



Prochaines sessions :

1^{ère} année : 06 Septembre 2021 au 1 juillet 2022
2^{ème} année : 30 août 2021 au 27 mai 2022



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
0596 42 78 78
www.skillforcampus.com



Gestionnaire de formation :

Aurélie CENTAURE MONGAILLARD
accueil_skillfor@martinique.cci.fr
05 96 61 80 09



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

Enseignement général - 540 heures

RNCP34031BC05 Développement culture générale et expression - 300 heures

- 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
- S'adapter à une situation de communication
- Organiser un message oral

RNCP34031BC06 Développement d'une culture économique, juridique et managériale - 240 heures

- 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 les 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

Enseignement professionnel - 860 heures

RNCP34031BC01 Développer la relation client et assurer la vente conseil -310 heures

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretenir la relation client

RNCP34031BC02 Animer et dynamiser l'offre commerciale - 310 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

RNCP34031BC03 Assurer la gestion opérationnelle -120 heures

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

RNCP34031BC04 Manager l'équipe commerciale - 120 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 :

Evaluations formatives tout au long de la formation

Examens blancs durant la formation

Examen final organisé par l'Education Nationale

Pour obtenir le diplôme, il est nécessaire d'obtenir au moins 10/20 à l'examen final

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, acquis pour une durée de 5 années



Suites de parcours et débouchés :

Suites de parcours : Le titulaire du BTS MCO est opérationnel dès sa sortie d'études. Une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine commercial, en licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion), en école supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée (écoles du réseau EGC, formations Négoventis etc.) par le biais des admissions parallèles

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 :**

Taux d'obtention de la certification : 70%

Taux d'interruption en cours de formation : 23%

Taux de satisfaction : en cours

Taux de poursuite d'études : 60 %

Taux global d'insertion à 6 mois : en cours

Valeur ajoutée : en cours