

CODE DIPLOME : 32031213

CODE RNCP : 38362

OBJECTIFS

Le titulaire du BTS MCO a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Une unité commerciale est un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services.

Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

Le titulaire du BTS MCO exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel.

Activités visées :

- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

ENTREPRISE D'ACCUEIL

Le titulaire du BTS MCO exerce ses activités essentiellement dans :

- des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés,
- des unités commerciales d'entreprises de production,
- des entreprises de commerce électronique,
- des entreprises de prestation de services.
- des associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services.

Ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels.

CERTIFICATEUR

Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche

Date de l'enregistrement : 11-12-2023

Date d'échéance de l'enregistrement : 31-12-2028

NIVEAU de SORTIE

Titre reconnu par l'État de niveau 5, équivalent à un BAC+2

CONTACT CFP-CFA MONTPLAISIR

14 rue B.de Laffemas, BP 20072, 26903 Valence CEDEX 9

04.75.82.16.90

secretariat.cfp@ensemble-montplaisir.org

www.cfp-montplaisir.org

Responsable pédagogique : Claire Vigouroux – claire.vigouroux@ensemble-montplaisir.org

Directrice du CFA : Nathalie Cornut-Chauvinc – nathalie.cornut@ensemble-montplaisir.org

DURÉE DE LA FORMATION

CONTRAT D'APPRENTISSAGE

1 350 heures (sur 2 ans)
Démarrage en septembre

CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

1124 heures (sur 2 ans)
Démarrage en septembre

Autres
situations :
nous
contacter !

COÛT DE LA FORMATION

La formation est éligible à la prise en charge financière par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de l'entreprise d'accueil.

CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Coût annuel moyen préconisé par France Compétences :
6880 €

CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

9.90 eurosTTC/heure
TVA non applicable selon l'Art.293b du code général des impôts

DURÉE DU CONTRAT

2 ans, modulable en fonction du positionnement*
(jusqu'à 1 an supplémentaire pour les personnes en situation de handicap).

* Positionnement : Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible.

RYTHME DE L'ALTERNANCE

En moyenne 2 jours au centre de formation, 3 jours en entreprise.

Plus une vingtaine de jours supplémentaires par an au centre de formation.. Le calendrier peut varier pour tenir compte des périodes d'activité fortes en entreprise.

PRÉREQUIS

CONTRAT D'APPRENTISSAGE

- **Âge** : jusqu'à 29 ans révolus. Autres profils, nous contacter
- **Niveau d'entrée** : Titulaire d'un bac général, technologique ou professionnel.
- **Motivation** à exercer le métier visé et pour la formation en alternance.

CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

- **Âge** : jusqu'à 25 ans révolus. Autres profils, nous contacter
- **Niveau d'entrée** : Titulaire d'un bac général, technologique ou professionnel.
- **Motivation** à exercer le métier visé et pour la formation en alternance.

MÉTHODES MOBILISÉES

Formation par alternance.

Les formateurs construisent des séquences d'apprentissage selon le programme de formation et le métier préparé. Des outils de liaison relatifs au suivi de l'apprentissage sont mis en place, en particulier le livret d'apprentissage dont l'utilisation est obligatoire.

- Trois visites de suivi sont menées par les formateurs durant la formation, et un dialogue régulier est noué avec les tuteurs.
- Pédagogie active privilégiant :
 - Les mises en situation (exercices pratiques, jeux de rôle)
 - La mobilisation des savoirs acquis en cours théoriques sur l'élaboration de projets
 - Une organisation coopérative des apprentissages
 - Accompagnement personnalisé

CONTENU de la FORMATION

Matières générales :

- Culture générale et expression
- Anglais
- Culture économique, juridique et managériale

Matières professionnelles :

- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Afin d'aider l'apprenti(e) à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre :

- Évaluation des acquis en centre de formation (Quizz, QCM, Devoirs surveillés, Productions personnelles, Entraînement aux épreuves/BTS Blancs, Questionnaire oral...)
- Évaluation en entreprise (Entretiens tripartites avec le Maître d'apprentissage/Tuteur)
- Entretiens individuels d'évaluation formative, de régulation, de bilan jusqu'à l'inscription à la certification visée
- 4 conseils de formation et 4 bulletins de notes

ÉVALUATION CERTIFICATIVES/SESSION D'EXAMEN

Sessions d'examen adaptées aux situations de handicap.

Epreuves	Coefficient	Type	Forme
E1 : Culture générale et expression	3	Ponctuelle	Ecrite
E2 : Communication en langue vivante étrangère	3		
- E21 Compréhension de l'écrit et expression écrite	1,5	Ponctuelle	Ecrite
- E22 Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction	1,5	CCF	Orale
E3 : Culture économique juridique et managériale	3	Ponctuelle	Ecrite
E4 : Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale	6		
- E41 Développement de la relation client et vente conseil	3	CCF	Orale
- E42 Animation, dynamisation de l'offre commerciale	3	CCF	Orale
E5 : Gestion opérationnelle	3	Ponctuelle	Ecrite
E6 : Management de l'équipe commerciale	3	CCF	Ecrite
EF 1. Communication en langue vivante *		Ponctuelle	Orale
EF2 : Parcours de professionnalisation à l'étranger		Ponctuelle	Orale
EF3 : Entrepreneuriat		Ponctuelle	Orale

* La langue vivante étrangère choisie au titre de l'épreuve facultative est obligatoirement différente de celle choisie au titre de l'épreuve obligatoire. Seuls les points au-dessus de la moyenne peuvent être pris en compte.

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 » ainsi que les unités U21 et U22 Communication en langue vivante étrangère. Les candidats titulaires d'un BTS d'une autre spécialité, d'un DUT ou d'une licence ayant validé une unité d'enseignement de droit, économie et management au cours de leur formation seront, à leur demande, dispensés de subir l'unité U3 « Culture économique, juridique et managériale » définie par l'arrêté du 15 février 2018 (publié au JO du 6 mars 2018).

RÉFÉRENCES : TAUX MOYENS DU CFP MONTPLAISIR

	2025	2024	2023
Taux de réussite - Toutes formations en alternance CFP/CFA Montplaisir	87,5%	80,0%	74,2%
Taux de réussite BTS MCO - CFP/CFA Montplaisir	78%	83,0%	75,0%
Taux de présentation à l'examen	100%	100,0%	88,9%
Taux de réussite BTS MCO - ACADÉMIQUE	74,1%	68,9%	72,2%
Parcours Post-formation - BTS MCO CFP/CFA Montplaisir			
* Enquête réalisée 6 mois après la fin de formation			
Taux d'insertion professionnelle global*	100,0%	81,8%	92,3%
Dont taux d'insertion professionnelle par l'apprentissage *	80,0%	54,5%	38,5%
Taux de poursuite d'étude hors apprentissage *	0,0%	9,1%	0,0%
En recherche d'emploi ou autres (cesure,...) *	0,0%	9,1%	7,7%

APRÈS LA FORMATION

SUITES DE PARCOURS POSSIBLES / PASSERELLES :

- BACHELOR (3ème année) Marketing et communication, Conseiller financier et gestion de patrimoine, Management et gestion des ressources humaines.
- Licence professionnelle du domaine commercial.
- Licence LMD (L3 en économie» gestion ou en sciences de gestion).
- École supérieure de commerce ou de gestion.
- École spécialisée (écoles du réseau EGC, formations Négoventis etc.) par le biais des admissions parallèles.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS :

Dès l'obtention du BTS :

- Conseiller de vente et de services,
- Vendeur/conseil,
- Vendeur/conseiller e-commerce,
- Chargé de clientèle,
- Chargé du service client,
- Marchandiseur,
- Manager adjoint,
- Second de rayon,
- Manager d'une unité commerciale de proximité.

Avec expérience :

- Chef des ventes,
- Chef de rayon,
- Responsable e-commerce,
- Responsable de drive,
- Responsable adjoint,
- Manager de caisses,
- Manager de rayon(s),
- Manager de la relation client,
- Responsable de secteur, de département,
- Manager d'une unité commerciale.