

BAC +2

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

MÉTIERS VISÉS & DÉBOUCHÉS

- Vendeur/second de rayon
- Conseiller de vente et de services
- Manager de rayon, de caisses ou d'une unité commerciale
- Responsable e-commerce/drive

POURSUITE D'ÉTUDES

- Licence professionnelle/Titre professionnel
- Mastère

OBJECTIFS DE LA FORMATION

L'alternant est formé et évalué à :

- Développer la relation client et assurer la vente conseil
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Assurer le fonctionnement de l'Unité Commerciale
- Manager l'équipe commerciale

CONDITIONS D'ADMISSION

- Avoir moins de 30 ans
- Être titulaire d'un BAC (niveau 4), professionnel, technologique, général
- Passer un entretien de positionnement
- Signer un contrat d'apprentissage

DURÉE

- 1 350 heures en apprentissage sur 2 ans dont mobilité à l'étranger

RYTHME

- 35 heures de cours
- 1 semaine en centre de formation/1 semaine en entreprise ou 2 jours au centre de formation / 3 jours en entreprise

TEMPS EN ENTREPRISE

- 63% du temps



PRESTATIONS DE SERVICES

- **108 €** par mois (restauration, mobilité à l'étranger et projet pédagogique)
- Prise en charge du coût de la formation par l'OPCO de l'entreprise d'accueil
- Pré-inscription de **30 €**

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

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

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

- Culture Générale & Expression
- Anglais
- Culture Economique, Juridique & Managériale
- LV2 (option) espagnol

Statut : Salarié d'une entreprise en contrat d'apprentissage

ENTREPRISE D'ACCUEIL



- ✓ Entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés
- ✓ Unités commerciales d'entreprises de production
- ✓ Entreprises de commerce électronique
- ✓ Magasins traditionnels
- ✓ Entreprises de prestations de services

ACTIVITÉS EN ENTREPRISE

- ✓ Conseiller et vendre
- ✓ Assurer la qualité de service à la clientèle
- ✓ Animer et dynamiser l'offre de produits et/ou services
- ✓ Assurer la gestion opérationnelle de l'unité commerciale
- ✓ Manager une équipe commerciale
- ✓ Mettre en oeuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale

RÉMUNÉRATION :

Salaire minimum mensuel au 01.11.2024

Salaire minimum brut mensuel (base 35 heures) 1 801,80€, taux horaire : 11,88€

	-18 ans	-21 ans	+21 ans
1ère année	27% 487€	43% 775€	53% 955€
2ème année	39% 703€	51% 919€	61% 1 099€
3ème année	55% 991€	67% 1 207€	78% 1 405€

MÉTHODES MOBILISÉES

- Plateforme pédagogique, cours en présentiel et en distanciel.
- Etudes de cas et travaux dirigés.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Examen ponctuel en fin de cursus de formation selon les modalités définies dans la fiche RNCP.

Contrôle en Cours de Formation (CCF), sur certaines matières.

Nom du certificateur : Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse

Date d'enregistrement au RNCP 07/11/2018 et date d'échéance d'enregistrement : **31/12/2028**

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

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Navette La Roche-sur-Yon jusqu'au CFA mise en place pour le lundi matin et vendredi midi uniquement. A 3mn, un arrêt de bus ligne "Impuls'yon". Parking élèves sur place. Bâtiments aux normes d'accessibilités aux personnes en situation de handicap. Accessibilité à la formation : nous consulter pour étudier avec notre référent handicap (Christelle COULON) la faisabilité selon le handicap.



Une enquête menée sur l'insertion professionnelle révèle que **48 %** des anciens élèves sont en formation et **50 %** en situation d'emploi.