

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

- **110 €** 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 01.06.2026

Salaire minimum brut mensuel (base 35 heures) 1 867,02€, taux horaire : 12,31€

	-18 ans	18 à 20 ans	21 à 25 ans
1ère année	27% 504€	43% 802€	53% 989€
2ème année	39% 728€	51% 952€	61% 1 138€
3ème année	55% 1026€	67% 1 250€	78% 1 456€

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.

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

PRINCIPES ET CARACTÉRISTIQUES

CONTRAT D'APPRENTISSAGE

DURÉE

- Jeune de moins de 30 ans
- 1350 heures de cours sur 2 ans

RYTHME

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

- Pour les +26 ans 100% du SMIC
- Début de contrat : dès le **01/07/2026**
- Période d'essai de 45 jours travaillés en entreprise
- CDD de 22 au 24 mois maximum
- 5 semaines de congés payés par an
- Début de fin de contrat : dès le **29/08/2028** maximum

DÉMARCHES À SUIVRE

DEMANDE D'INFORMATION

- Contacter la MFR IFACOM
- Envoi de documentation et/ou dossier de candidature

PARTENARIAT

- Entretien de motivation pour valider le projet professionnel du jeune
- Rencontre avec l'entreprise pour valider ses besoins
- Mise en relation de jeunes en recherche des entreprises intéressées
- Contacts réguliers par téléphone ou e-mail
- Organisation d'un job dating en avril

RENTRÉE SCOLAIRE

- Envoi du dossier de rentrée à la famille fin août
- Rentrée scolaire en septembre (intégration possible jusqu'à fin octobre selon les places disponibles)

Contrat d'apprentissage

SIMULATION FINANCIÈRE

RÉMUNÉRATION DE L'APPRENTI

Salaire minimum mensuel au **01.06.2026**

Salaire minimum brut mensuel (base 35 heures) 1 867,02€, taux horaire : 12,31€

La rémunération dépend de l'âge, de l'année de formation et de la situation du jeune avant le contrat.

	-18 ans	18 à 20 ans	21 à 25 ans
1ère année	27% 504€	43% 802€	53% 989€
2ème année	39% 728€	51% 952€	61% 1 138€
3ème année	55% 1026€	67% 1 250€	78% 1 456€

+26 ans 100% du SMIC. Pas de charges patronales pour les contrats d'apprentissage (-10 salariés)

Ces montants peuvent être majorés si un accord collectif applicable dans l'entreprise fixe une rémunération plus élevée.

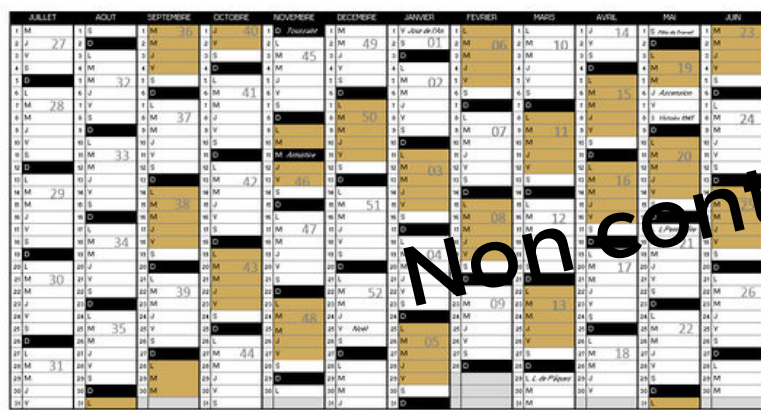
LE PLANNING DE FORMATION BTS MCO

PLANNING 1ÈRE ANNÉE - CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Planning prévisionnel 2026-2027 - Sous réserve de modifications

Rythme alternance : 1 semaine en centre de formation / 1 semaine en entreprise (exemple : non contractuel)

Rythme alternance : 2 jours / 3 jours en entreprise (exemple : non contractuel)



■ Semaines en formation à l'IFACOM (25 heures)



■ Journées en formation à l'IFACOM