

PRESENTATION

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL

OPERATIONNEL

Certificateur : Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche
Fiche RNCP 38362

Date de publication de la fiche : 11/12/2023
Date d'échéance de l'enregistrement : 31/12/2028
Code NSF 312



Personnes à contacter :

M. Antony BROUSSET, Directeur
Tel : 06.76.14.61.19
Mail : antony@etiic-formation.fr

M. Laurent ANDRAUD, conseiller commercial
Tel : 07.86.75.76.33
Mail : commercial@etiic-formation.fr

531 rue de la Péronnière 42320 La Grand' Croix

04 77 73 62 62

contact@etiic-formation.fr

www.etiic-formation.fr

Centre de formation enregistré sous le n° 82 42 01 141 42 auprès de la Région Rhône Alpes



ETIIC FORMATION, la volonté de réussir

Dans un environnement agréable : Centre de formation **par alternance (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation)**, ETIIC FORMATION est une structure à dimension humaine.

L'effectif réduit par spécialité permet d'appliquer avec rigueur tous les outils pédagogiques. Nous mettons en place un suivi individualisé pour chaque parcours, avec la confiance, l'appui et la coopération de nos entreprises partenaires.

De par sa position géographique, ETIIC Formation est présent sur Lyon et sa périphérie, sur les bassins du Gier, de l'Ondaine, du Forez ainsi qu'en Haute-Loire.

Nos formations en alternance :

- BTS Gestion des Transports et Logistique Associée
- BTS Gestion de la PME
- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

- BAC+3/4 Responsable Marketing Opérationnel (niveau 6)

Prépare à la certification professionnelle « Responsable Marketing Opérationnel »-Code NSF 312N- Fiche RNCP36727. Certification professionnelle de niveau 6-Enregistrée au RNCP par décision du 20/07/2022 avec effet jusqu'au 20/07/2027 sous l'autorité et délivré par IFOCOP.

Certification accessible via le dispositif VAE

- BAC+4/5 Manager d'affaires (niveau 7)

Prépare à la Certification Professionnelle "Manager d'Affaires" enregistrée au RNCP pour trois ans (N° Fiche RNCP40257) sur décision du directeur de France Compétences en date du 28/02/2025, au niveau de qualification 7 (CEC) avec effet jusqu'au 28/02/2028 - Code NSF 310, 312t, 313 - sous l'autorité et délivrée par Manitude. Cette Certification Professionnelle est constituée de 4 blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinaison de ces modalités d'accès

L'alternance c'est :

- Un système de formation qui est fondé sur une phase pratique et une phase théorique qui alternent.
- Une véritable passerelle vers l'emploi et l'insertion professionnelle.
- Etre formé à un métier et à la culture d'une entreprise.
- 2 types de contrats : le contrat d'apprentissage et le contrat de professionnalisation

	Contrat d'apprentissage	Contrat de professionnalisation
Quels publics ?	<p>Les jeunes âgés de 16 à 29 ans révolus</p> <p>Dérogation au-delà de 29 ans :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Préparer un diplôme ou titre supérieur à celui obtenu - Les travailleurs handicapés - Le projet de création ou reprise d'entreprise - Les sportifs de haut niveau <p>Être titulaire :</p> <ul style="list-style-type: none"> - D'un diplôme de niveau 4 pour les BAC+2 - D'un diplôme de niveau 5 pour les BAC+3/4 - D'un diplôme de niveau 6 pour les BAC+4/5 	<p>Les jeunes âgés de 16 à 25 ans</p> <p>Les demandeurs d'emploi âgés de 26 ans et plus</p> <p>Être titulaire :</p> <ul style="list-style-type: none"> - D'un diplôme de niveau 4 pour les BAC+2 - D'un diplôme de niveau 5 pour les BAC+3/4 - D'un diplôme de niveau 6 pour les BAC+4/5
Quels employeurs ?	<ul style="list-style-type: none"> - Toutes les entreprises relevant du secteur artisanal, commercial, industriel et agricole - Les employeurs du milieu associatif et des professions libérales - Les employeurs du secteur non industriel et commercial (fonctions publiques d'Etat, territoriale et hospitalière et les établissements publics administratifs) 	<p>Tout employeur assujéti au financement de la formation professionnelle continue.</p> <p>L'État, les collectivités territoriales et leurs établissements publics administratifs ne peuvent pas conclure de contrat de professionnalisation.</p>
Quel type de contrat et combien de temps ?	<p>Il peut être conclu dans le cadre d'un CDD ou d'un CDI (Période d'apprentissage)</p> <p>Le contrat s'effectue sur la durée du cycle de formation conduisant à l'obtention du diplôme ou du titre visé (généralement 2 ans).</p> <p>La durée de formation représente au moins 25% de la durée totale du contrat ou de la période d'apprentissage.</p>	<p>Il peut être conclu dans le cadre d'un CDD ou d'un CDI (ProA)</p> <p>Le contrat s'effectue sur la durée du cycle de formation conduisant à l'obtention du diplôme ou du titre visé (généralement 2 ans)</p> <p>La durée de formation représente entre 15 à 25% de la durée du contrat sans pouvoir être inférieure à 150 heures.</p>
Quelles conditions de travail ?	<p>L'alternant est un salarié à part entière.</p> <p>A ce titre, les lois, les règlements et la convention collective de la branche professionnelle et celle de l'entreprise lui sont applicables dans les mêmes conditions qu'aux autres salariés.</p> <p>La durée légale du travail effectif est identique à celui des autres salariés (à savoir 35h/semaine).</p> <p>Le rythme de l'alternance est variable et dépend de la formation choisie (1semaine/1semaine ou 2jours/3 jours).</p>	

<p>Quels droits et quelles obligations ?</p>	<p>Les droits sont ceux des autres salariés de l'entreprise : congés payés (5 semaines), protection maladie, maternité, accidents du travail...</p> <p>Les obligations : respecter le règlement intérieur de l'entreprise, effectuer les tâches confiées par l'employeur. En contrepartie, l'employeur rémunère le jeune et prend en charge sa formation.</p> <p>Conditions à cela : suivre les cours avec assiduité et se présenter aux examens !</p>																																		
<p>Quelles rémunérations pour l'alternant ?</p>	<p>La rémunération varie en fonction de son âge mais progresse chaque année d'exécution de son contrat.</p> <p>N.B : Les conventions collectives peuvent prévoir des rémunérations plus élevées.</p> <p>Voir tableaux ci-dessous.</p>	<p>La rémunération varie en fonction du niveau de sa formation initiale et de son âge.</p> <p>N.B : Les conventions collectives peuvent prévoir des rémunérations plus élevées.</p> <p>Voir tableaux ci-dessous.</p>																																	
	<p>Pour un contrat d'apprentissage :</p> <table border="1" data-bbox="347 922 1465 1189"> <thead> <tr> <th>Salaire mensuel minimum</th> <th>16 à 17 ans</th> <th>18 à 20 ans</th> <th>21 à 25 ans</th> <th>26 ans et plus</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1^{ère} année</td> <td>27% du SMIC</td> <td>43% du SMIC</td> <td>53% du SMIC</td> <td>100% du SMIC</td> </tr> <tr> <td>2^{ème} année</td> <td>39% du SMIC</td> <td>51% du SMIC</td> <td>61% du SMIC</td> <td>100% du SMIC</td> </tr> <tr> <td>3^{ème} année</td> <td>55% du SMIC</td> <td>67% du SMIC</td> <td>78% du SMIC</td> <td>100% du SMIC</td> </tr> </tbody> </table> <p>Pour un contrat de professionnalisation :</p> <table border="1" data-bbox="347 1319 1465 1547"> <thead> <tr> <th>Salaire mensuel minimum</th> <th>Moins de 21 ans</th> <th>21 ans à 25 ans</th> <th>26 ans et plus</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>BAC PRO, BAC TECHNO, BP ou BT équivalent</td> <td>65% du SMIC</td> <td>80% du SMIC</td> <td rowspan="2">100% du SMIC ou 85% du minimum prévu par la convention collective</td> </tr> <tr> <td>BAC général</td> <td>55% du SMIC</td> <td>70% du SMIC</td> </tr> </tbody> </table>				Salaire mensuel minimum	16 à 17 ans	18 à 20 ans	21 à 25 ans	26 ans et plus	1^{ère} année	27% du SMIC	43% du SMIC	53% du SMIC	100% du SMIC	2^{ème} année	39% du SMIC	51% du SMIC	61% du SMIC	100% du SMIC	3^{ème} année	55% du SMIC	67% du SMIC	78% du SMIC	100% du SMIC	Salaire mensuel minimum	Moins de 21 ans	21 ans à 25 ans	26 ans et plus	BAC PRO, BAC TECHNO, BP ou BT équivalent	65% du SMIC	80% du SMIC	100% du SMIC ou 85% du minimum prévu par la convention collective	BAC général	55% du SMIC	70% du SMIC
Salaire mensuel minimum	16 à 17 ans	18 à 20 ans	21 à 25 ans	26 ans et plus																															
1^{ère} année	27% du SMIC	43% du SMIC	53% du SMIC	100% du SMIC																															
2^{ème} année	39% du SMIC	51% du SMIC	61% du SMIC	100% du SMIC																															
3^{ème} année	55% du SMIC	67% du SMIC	78% du SMIC	100% du SMIC																															
Salaire mensuel minimum	Moins de 21 ans	21 ans à 25 ans	26 ans et plus																																
BAC PRO, BAC TECHNO, BP ou BT équivalent	65% du SMIC	80% du SMIC	100% du SMIC ou 85% du minimum prévu par la convention collective																																
BAC général	55% du SMIC	70% du SMIC																																	
<p>Quelles aides financières possibles pour les entreprises ?</p>	<p>Pour les contrats d'apprentissage éligibles signés à compter du 1er janvier 2019 :</p> <ul style="list-style-type: none"> - La réduction générale des charges <ul style="list-style-type: none"> - La prise en charge de la formation en CFA par son opérateur de compétences (OPCO), sous réserves - Les aides possibles de l'Agefiph, accordées pour l'embauche des travailleurs handicapés - Aide pour la formation tuteur : se renseigner auprès de votre OPCO pour le financement - 		<ul style="list-style-type: none"> - L'aide forfaitaire de Pôle emploi pour l'embauche d'un demandeur d'emploi de 26 ans et plus, d'un montant maximal de 2.000 euros. - L'aide à l'embauche d'un demandeur d'emploi de 45 ans et plus, d'un montant maximal de 2.000 euros. Elle est cumulable avec l'aide forfaitaire de Pôle Emploi - La réduction générale de charges 																																

		<ul style="list-style-type: none"> - Une absence d'indemnités de fin contrat pour les CDD - des actions de formation financées par des opérateurs de compétences (OPCO) qui peuvent aussi prendre en charge la formation du tuteur - L'agefiph accorde des primes à l'embauche, à la consolidation de l'emploi, à l'accessibilité et à l'aménagement des postes pour les alternants handicapés.
<p>Vous trouverez ci-dessous un lien permettant d'établir une simulation de calcul de rémunération et des aides aux employeurs :</p> <p>https://www.alternance.emploi.gouv.fr/portail_alternance/jcms/gc_5504/simulateur-employeur</p>		
<p>Réforme de l'apprentissage, qu'est-ce qui change pour les employeurs ?</p>	<p>Pour les contrats d'apprentissage :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contribution obligatoire de 750 € Les employeurs d'apprentis préparant un diplôme ou une certification de niveau 6 (Bac+3/4) ou plus (niveau 7 – BAC+4/5) devront s'acquitter d'une contribution forfaitaire de 750 € par contrat. • Réduction de l'exonération des cotisations sociales : La rémunération des apprentis est désormais exonérée de cotisations sociales dans la limite de 50% du SMIC (au lieu de 79% précédemment). Cela signifie qu'une part plus importante du salaire de l'apprenti est soumise à cotisations. 	



TOUT SAVOIR SUR LE BTS MCO

Le BTS Management commercial opérationnel (MCO) a pour objectif de vous permettre de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.

OBJECTIFS DU BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

Une fois votre diplôme en poche, vous serez capable de gérer une relation client et d'assurer la gestion opérationnelle d'une unité commerciale (un lieu physique ou en ligne) et bien sûr de manager une équipe commerciale.

Dans un contexte d'activités commerciales de plus en plus digitalisées, le BTS MCO vous apprendra à être polyvalent. En effet, vous serez capable :

- de permettre à un client d'accéder à une offre de produits ou de services
- de prendre en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre
- de gérer votre "unité commerciale"
- de manager une équipe

QUALITES REQUISES

- Intérêt pour le métier
- Autonomie
- Esprit d'équipe
- Sens de l'écoute et de l'analyse
- Rigueur
- Organisation
- Faculté d'adaptation
- Dynamisme

RYTHME DE L'ALTERNANCE

Formation diplômante sur 2 années scolaires avec un rythme d'alternance de **2 à 3 jours par semaine** (selon planning fourni en début d'année) sur 32 semaines par an.

INTERETS

- Des salariés présents à plein temps pendant la période estivale.
- Remplacements saisonniers par des salariés formés.

LES DEBOUCHES DU BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

Le titulaire de ce BTS est formé pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...).

Dans ce cadre, il remplit les missions suivantes :

- Management de l'équipe
- Gestion opérationnelle de l'unité commerciale
- Gestion de la relation client
- Animation et dynamisation de l'offre.

Exemples de métiers :

- 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.

PROGRAMME DE COURS 1ère et 2ème ANNEE

1^{ère} année :

- Culture générale et expression
- Langue vivante 1
- Culture économique, juridique et managériale
- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale
- Evaluations pédagogiques

2^{ème} année :

- Culture générale et expression
- Langue vivante 1
- Culture économique, juridique et managériale
- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale
- Evaluations pédagogiques

2 DOSSIERS qui sont une réelle opportunité pour l'entreprise :

1/ Le dossier développement de la relation client et vente conseil

Ce dossier, composé de 4 fiches avec 2 compétences par fiches, est réalisé dans le cadre de l'activité de « relation client et de vente conseil » de l'apprenant.

2/ Le dossier animation et dynamisation de l'offre commerciale

Ce dossier, composé de 4 fiches avec 1 fiche contenant au moins 2 compétences, est réalisé dans le cadre de l'activité « animer et dynamiser l'offre commerciale »

REGLEMENT D'EXAMEN

Epreuves	Unité	Coef	Forme	Durée
E1 Culture générale et expression	U1	3	Ponctuelle écrite	4h
E2 Communication en langue vivante étrangère	U2	3		
E21 Compréhension de l'écrit et expression écrite	U21	1,5	Ponctuelle écrite	2 h
E22 Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction	U22	1,5	CCF	20 mn (* 20 mn)
E3 Culture économique, juridique et managériale	U3	3	Ponctuelle écrite	4h
E4 Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale	U4	6		
E41 Développement de la relation client et vente conseil	U41	3	CCF	
E42 Animation, dynamisation de l'offre commerciale	U42	3	CCF	
E5 Gestion opérationnelle	U5	3	Ponctuelle écrite	3h
E6 Management de l'équipe commerciale	U6	3	CCF	
EF1 Communication en Langue vivante (**)	UF1		Ponctuelle Oraie	20 mn (* 20 mn)
EF2 Parcours de professionnalisation à l'étranger	UF2		Ponctuelle Oraie	20 mn
EF3 Entrepreneuriat	UF3		Ponctuelle Oraie	20 mn

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

Durée : environ 24 mois (1120 heures)

Code RNCP
38362

Publics visés : Personnes désirant se présenter et obtenir le BTS Management Commercial Opérationnel

Prérequis : Être titulaire du baccalauréat ou équivalent

Modalités de recrutement et d'admission : Test ; Entretien ; Dossier

Délais d'accès à la formation : selon date de rentrée de la section (cf planning joint)








Objectifs de la formation : Préparer les alternants à l'examen du Brevet de Technicien Supérieur Management Commercial Opérationnel

Objectifs du diplôme à terme

Débouchés

Manager l'unité commerciale	Poursuite d'études en Bac+3
Gérer et animer l'offre de produits et services ainsi que la relation clientèle	Concours d'entrée en écoles de commerce
Rechercher et analyser les informations nécessaires au bon développement de l'activité commerciale	<i>Entrée dans la vie active :</i>
Mise en place d'actions commerciales en corrélation avec l'attente des clients afin de les fidéliser et/ou de conquérir de nouveaux prospects	<ul style="list-style-type: none">- Conseiller de vente et de service- Vendeur conseiller- Chargé de clientèle- Manager adjoint- Manager d'une unité commerciale de proximité
Veille concurrentielle pour adapter en permanence les produits et services avec l'évolution du marché.	
Gérer les ressources humaines	

Moyens Pédagogiques :

-  Cours sur vidéoprojecteur
-  Supports pédagogiques
-  Exercices en rapport avec l'acquisition des compétences visées
-  Utilisation de moyens multimédias
-  Simulations d'examens (oraux et pratiques)
-  Études de cas
-  Encadrement lors de la réalisation des dossiers

Modalités : groupes de 10 à 15 personnes – Formation en alternance (selon planning joint) - Présentiel (des émargements seront demandés aux stagiaires par demi-journées de formation)

Accessible en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation (financé par les OPCO selon accord de prise en charge).

Accessibilité : Mise en place de modalités spécifiques (rattrapages de cours, soutien, formation à distance...) et accès pour les publics handicapés.

Évaluations : Évaluations formatives réalisées tout au long de la formation en vue de compléter le livret scolaire académique. Évaluation finale : passage des épreuves du BTS

Validation/Certification

Remise de l'attestation de formation. Sous réserve de réussite à l'examen, délivrance du BTS Management Commercial Opérationnel par l'éducation nationale -120 ECTS. Les blocs de compétences acquis (note minimum de 10/20) sont valables 5 ans.

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

FORMATION SUR DEUX ANNÉES : 1120 HEURES

JORF n°0257 DU 07 novembre 2018-Arrêté du 15 octobre 2018

1ère année : 560 heures pour 30 semaines soit 14 heures/semaines sur 16 semaines et 21 heures sur 14 semaines + 42 heures d'évaluations pédagogiques (21h x 2 semaines)

Horaires annuels:

CULTURE GENERALE ET EXPRESSION	37 H
LANGUE VIVANTE 1	56 H
CULTURE ECONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGERIALE	74 H
DEVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL	110 H
ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE	93 H
GESTION OPERATIONNELLE	74 H
MANAGEMENT DE L'EQUIPE COMMERCIALE	74 H
EVALUATIONS PEDAGOGIQUES	42 H

TOTAL : 560 heures/an

(Les jours fériés seront rattrapés et les évaluations réalisées sur des plannings spécifiques)

2ème année : 560 heures pour 30 semaines soit 14 heures/semaines sur 16 semaines et 21 heures sur 14 semaines + 42 heures d'évaluations pédagogiques (21h x 2 semaines)

Horaires annuels :

CULTURE GENERALE ET EXPRESSION	37 H
LANGUE VIVANTE 1	56 H
CULTURE ECONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGERIALE	74 H
DEVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL	93 H
ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE	110 H
GESTION OPERATIONNELLE	74 H
MANAGEMENT DE L'EQUIPE COMMERCIALE	74 H
EVALUATIONS PEDAGOGIQUES	42 H

TOTAL : 560 heures/an

(Les jours fériés non encore répertoriés seront rattrapés et les évaluations réalisées sur des plannings spécifiques)