



BREVET TECHNICIEN SUPERIEUR MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL EN ALTERNANCE





BAC + 2 – Niveau 5 Code RNCP : 34031 Codes NSF : 312, 310

Public concerné, nombre.	Tout public répondant aux prérequis : lycéens, étudiants dans l'enseignement supérieur, adulte en reconversion. Accessible aux personnes en situation de handicap
Prérequis, modalités et délai d'accès.	<p><u>Qualités requises</u> : être titulaire d'un baccalauréat général, technique ou professionnel ou d'un diplôme de niveau équivalent, avoir un <i>sens du relationnel, l'esprit d'équipe</i>, de la ténacité, prise d'initiative, confiance en soi, sens de la négociation, disponibilité, autonomie.</p> <p>Le titulaire du BTS MCO doit avoir des qualités de gestionnaire : esprit d'analyse, maîtrise des chiffres.</p> <p><u>Modalités d'accès</u> :</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Les candidatures se font en prenant contact avec la MFR et via la procédure PARCOURSUP pour les candidats sortant de système scolaire ;✓ Dossier de candidature : diplômes, bulletins et relevés de notes de la dernière année de lycée, CV, lettre de motivation ;✓ Entretien de motivation et entretien de positionnement ;✓ L'inscription définitive est liée à la signature d'un contrat d'apprentissage, de professionnalisation ou d'un stage avec une entreprise d'accueil.
Présentation générale (Problématique, intérêt)	<p>L'activité du titulaire du brevet de technicien supérieur Management Commercial Opérationnel (MCO) s'exerce auprès de la clientèle actuelle et potentielle de l'entreprise. Elle varie en fonction des structures, des missions et des statuts de l'organisation qui l'emploie.</p> <p>Il a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale, physique ou virtuelle. Il 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.</p> <p>La digitalisation de l'unité commerciale physique conduit à repenser l'organisation, l'assortiment effectif, l'agencement (avec notamment des zones de stockage, des espaces dédiés au <i>click and collect</i>, l'intégration d'outils digitaux), à réorganiser les rôles et les missions des personnels et à faire évoluer les pratiques managériales.</p> <p>Dans ce contexte les applications numériques utilisées au sein des points de vente par les clients et/ou l'équipe commerciale, contribuent à améliorer les performances, à enrichir l'offre, à générer du trafic et à optimiser l'expérience client.</p> <p>La digitalisation se traduit également par le développement de canaux de vente complémentaires permettant de faciliter, d'accompagner les parcours d'achat diversifiés des clients et d'enrichir leur expérience. Elle implique notamment l'utilisation d'outils de communication ciblant directement le client et des démarches commerciales exploitant les réseaux sociaux.</p>
Objectifs.	Le BTS Management Commercial Opérationnel en alternance vous permet de devenir un professionnel du commerce en maîtrisant les compétences nécessaires pour gérer la relation clientèle dans son ensemble et développer l'unité commerciale ;

	<p>La réussite à l'examen en fin de deuxième année ;</p> <p>Une insertion immédiate dans le monde professionnel ou une poursuite d'études vers des niveaux 6 et 7 en école de commerce, de gestion et de management.</p>
<p>Contenu de la formation.</p>	<p>Programme détaillé sur 2 ans</p> <ul style="list-style-type: none"> • Enseignement général : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Culture générale et expression écrite 90 h. ▪ Langue vivante étrangère 1 - Anglais 90 h. ▪ Culture économique, juridique et managériale 200 h. • Enseignement professionnel : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Développer la relation client et vente conseil 230 h. ▪ Animer et dynamiser l'offre commerciale 230 h. ▪ Assurer la gestion opérationnelle 220 h. ▪ Manager l'équipe commerciale 190 h. ▪ Atelier de professionnalisation 80 h. ▪ Tutorat et suivi de groupe 90 h.
<p>Modalités pédagogiques.</p>	<p>Modalités pédagogiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Alternance de périodes à la MFR et en milieu professionnel ; ▪ Apport théorique, analyse des pratiques et des situations ; ▪ Visites et voyage d'étude ; ▪ Intervention des professionnels en soutien des cours théoriques ; ▪ Temps de travail individuel, en sous-groupe et en collectif ; ▪ Etudes de cas ; ▪ Action de Formation en Situation de Travail (AFST) ; ▪ Formation à Distance. <p>Moyens techniques et d'encadrement :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Salle de cours, vidéoprojecteur, connexion internet sans fil ; ▪ Magasin et boutique pédagogiques ; ▪ Ordinateurs fixes et portables ; ▪ Plateforme numérique (iENT) ; ▪ Écran interactif ; ▪ Livret d'accueil ; ▪ Travail collaboratif (Teams) grâce au stockage différentes ressources pédagogiques ; ▪ Règlement intérieur.
<p>Compétences / Capacités professionnelles visées.</p>	<p>Les compétences acquises au terme de la formation :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Compétences : prospecter, animer le(s) sites internet réaliser, exploiter des études commerciales, élaborer l'offre, évaluer l'action commerciale ; ➤ Une mission (exécutant) : réaménagement de l'UC, implantation d'un produit, mise en avant d'un produit, action de communication, analyse des ventes, réalisation d'une étude, lancement d'une veille ; ➤ Performance : associer la réussite d'une tâche à sa finalité en termes de quantité ou de qualité, fidélisation, atteinte des objectifs fixés ; ➤ Des connaissances fondamentales (savoirs) : la relation commerciale, l'information commerciale, les études commerciales, la zone de chalandise, le merchandising, la communication ;

	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Des capacités (savoir-faire) : rechercher, mettre à jour l'information, recueillir des données, analyser l'information, calculer des indicateurs, construire un plan d'implantation, réaliser une affiche, réaliser une vente ; ➤ Des attitudes (savoir-être) : être autonome, s'adapter, prendre des responsabilités, décider, convaincre, prise d'initiatives, travail en équipe, capacité de décision.
Modalité d'acquisition de du BTS	Validation : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Contrôles en Cours de Formation ; ▪ Épreuves terminales ; ▪ Attestation de formation professionnelle.
Durée	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Durée à définir selon le positionnement ; ▪ Parcours complet 1 420 heures (soit 41 semaines) en cours (MFR) et 2 219 heures (soit 63 semaines) en milieu professionnel ; ▪ Durée en AFST 80 heures ; ▪ Rythme d'alternance répondant et adapté aux exigences des professionnels.
Dates	Du 30 août 2021 au 26 mai 2023
Lieu	Maison Familiale Rurale de MORRE 11 rue des planches 25 660 MORRE @ : mfr.morre@mfr.asso.fr ou mfrmorre25@gmail.com ☎ 03 81 81 33 14 Site : www.mfrformation.com Site accessible aux personnes en situation de handicap Accessibilité : « Comment se rendre à la MFR depuis Besançon » <ul style="list-style-type: none"> - Desservi tous les jours par le réseau ginko : bus 82 (Morre- Montfaucon), arrêt bas du village. - En voiture : depuis Besançon sortie Saône, Montfaucon
Coût par participant	Sous réserve d'agrément, la formation pourra être prise en charge en totalité par : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Un OPCO (Opérateur de compétences) de l'entreprise d'accueil dans le cadre du contrat d'apprentissage ou de professionnalisation coût estimé : 12,50 € / heure ; ▪ Un financement personnel. ▪ <u>CPF – VAE – CIF</u> : Éligible
Responsable de l'action, contact	Jean Fidèle NZIENGUI @ : jean-fidele.nziengui@mfr.asso.fr ☎ : 03 81 81 33 14
Formateurs, Animateurs et intervenants	Nos formateurs sont sélectionnés en fonction de leurs compétences professionnelles et la qualité des enseignements qu'ils dispensent. La MFR de MORRE dispose d'un personnel qualifié et compétant dans la coordination pédagogique, l'animation et la gestion administrative, chargé d'assurer le bon fonctionnement du parcours et l'accompagnement individualisé des stagiaires.

<p>Suivi de l'action</p>	<p>Modalité de suivi :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Entretiens individuels de suivi en cours de formation ; ▪ Des conseils personnalisés pour la rédaction du CV et des lettres de motivation ; ▪ Entretiens tripartites de suivi en entreprise ; ▪ Un suivi régulier pour faire le point sur la recherche d'entreprise d'accueil ; ▪ Conseils de classe semestriels ; ▪ Un coaching adapté aux entretiens de recrutement ; ▪ Emargement hebdomadaire des stagiaires ; ▪ Cahier d'appel virtuel ; ▪ Une veille à la bonne intégration en entreprise ; ▪ Visite en milieu professionnel ; ▪ Cahier de suivi informatisé (parent/stagiaire/professionnel/MFR Morre) ; ▪ Un suivi pédagogique et professionnel pendant les deux années de formation avec un tuteur.
<p>Evaluation de l'action</p>	<p>Modalité d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Évaluations écrites et orales ponctuelles ; ▪ Examens blancs écrits et oraux ; ▪ Contrôle en Cours de Formation ; ▪ Examen officiel du BTS en mai/juin en fin de deuxième année. <p>Modalités complémentaires :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Une fiche d'évaluation en milieu professionnel chaque semestre ; ▪ Bilan semestriel sous la forme d'un questionnaire ;
<p>Performance</p>	<p>Résultat aux examens :</p> <ul style="list-style-type: none"> - En 2021 : 60 % de réussite - En 2020 : 100 % de réussite
<p>Passerelles et débouchés possibles</p>	<p>Parcours poursuite formations :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Une licence professionnelle : <ul style="list-style-type: none"> ○ Licence pro Gestion et Transaction Immobilière ○ Licence pro Banque : Conseiller Gestionnaire de Clientèle ○ Licence pro Marketing : Manager Opérationnel ○ Licence pro Management des points de ventes ○ Licence pro Distribution ○ Licence pro Commercialisation des Produits Culturels ○ Licence pro Achat et Logistique ○ Licence pro Commerce en Ligne / E-commerce ○ Licence pro Agroalimentaire et agrofournitures ○ Licence pro Technologies de l'Information et de la Communication : appliquées au marketing et au commerce • Une licence : <ul style="list-style-type: none"> ○ Licence Économie-Gestion ○ Licence Communication ○ Licence Ressources Humaines ○ etc.

	<p>Le monde du travail :</p> <p>Secteurs d'activité :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Unité commerciale (magasins, supermarchés, hypermarchés, agences commerciales, etc.) ; ○ Entreprise de prestations de service (banques, assurances, immobilier, etc.) ; ○ Entreprise de commerce électronique ; ○ Association à but lucratif visant à la distribution de produits/services ; ○ etc. <p>Types d'emplois accessibles :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Assistant e-commerce, assistant chef de rayon, attaché commercial, agent d'assurances, assistant agent immobilier, chargé de clientèle, chef de produit marketing, chef de rayon, chef des ventes, conseiller commercial, technico-commercial, manager de caisses, manager de rayon, manager de la relation client, manager d'une unité commerciale, responsable adjoint, responsable d'agence, responsable e-commerce, vendeur, etc. <p>Code(s) ROME :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ D1401 - Assistanat commercial ; ○ D1501 - Animation de vente ; ○ M1704 - Management relation clientèle ; ○ M1705 – Marketing ; ○ D1506 – Marchandisage.
<p>Partenaires de la formation</p>	<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;"> <p>RÉGION BOURGOGNE FRANCHE COMTÉ</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>forco devient</p>  </div> <div style="text-align: center;">   </div> <div style="text-align: center;">  </div> </div>

Version Novembre 2020

Mise à jour le 204/0/2022