



PROGRAMME DE FORMATION BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL (BTS MCO)

BAC + 2 - Diplôme Education Nationale, de niveau 5 européen

FILIERE : COMMERCE VENTE

Public visé

Demandeur d'emploi principalement, Salarié (Compte Personnel de Formation (CPF), période de professionnalisation, contrats d'apprentissage et de professionnalisation sur 24 mois), Etudiant.

Prérequis

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

Niveau d'entrée

Niveau d'entrée : niveau 4 (Baccalauréat).

Niveau de sortie

Niveau de sortie : niveau 5 (BTS, DUT, DEUG).

Diplôme obtenu

Intitulé du diplôme : BTS Management Commercial Opérationnel (BTS MCO)

Certificateur : Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche

Code diplôme : 32031213

Code RNCP : 38362

Date d'enregistrement RNCP : 11/12/2023

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

Code NSF :

310 : Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion

312 : Commerce, vente



Formacodes :

34054 : Gestion commerciale achats

32154 : Encadrement management

Objectifs

Au terme de la formation, vous serez capable de prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site web marchand...) et :

- Vendre, conseiller, fidéliser le client
- Mettre en place les actions marketing
- Gérer les stocks & les approvisionnements
- Manager / former une équipe

La poursuite des études

Le titulaire du **BTS Management commercial opérationnel** peut poursuivre des études dans des domaines divers :

- une licence en économie ou gestion,
- une licence pro dans les domaines des RH, de la gestion, du commerce et de la distribution
- un Bachelor Marketing Communication Digitale.

Emplois concernés

Le diplôme du BTS Commerce International offre de véritables perspectives professionnelles. Vous pouvez intégrer le monde du travail à de nombreux postes tels que :

Le titulaire du BTS MCO accède à plusieurs niveaux de responsabilité, en fonction de son expérience, de la taille de l'organisation qui l'emploie et des opportunités professionnelles qui s'offrent à lui. Il peut être amené à créer ou reprendre une unité commerciale en qualité d'entrepreneur. Les appellations les plus courantes des emplois relevant du champ professionnel du diplôme concerné sont les suivantes :

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
- Manageur adjoint
- Second de rayon
- Manageur d'une unité commerciale de proximité

Avec expérience :

- Chef des ventes
- Chef de rayon
- Responsable e-commerce
- Responsable de drive



- Responsable adjoint
- Manageur de caisses
- Manageur de rayon(s).

Architecture et contenu de la formation

Bloc de compétence 1 : Développement de la relation client et vente conseil

Bloc de compétence 2 : Animation, dynamisation de l'offre commerciale

Bloc de compétence 3 : Gestion opérationnelle

Bloc de compétence 4 : Management de l'équipe commerciale

- **Possibilité de valider un ou des blocs de compétences :** Oui
- **Si oui, lesquels :** Il est possible de valider une unité d'enseignement en cas de redoublement si les apprentis ont réussi leur épreuve à l'examen. Bénéfice de l'examen validé avec le Rectorat.

Lien RNCP France compétences : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38362/>

MATIÈRES

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

La communication écrite :

- Méthodologie du résumé
- Méthodologie de la discussion
- Méthodologie de la synthèse
- La communication orale (entretien, argumentation, débat, compte-rendu)

CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

- Analyse des situations d'entreprises avec des problématiques économiques, juridiques et managériales

LANGUE VIVANTE – ANGLAIS

La communication orale et écrite :

- Les dialogues dans une perspective professionnelle
- L'exploitation des sources d'information

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL

- Assurer la veille commerciale
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretien de la relation client

ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

- Elaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial



- Développer les performances de l'espace commercial
- Mettre en place la communication commerciale
- Evaluer l'action commerciale

DIGITALISATION DE L'UNITÉ COMMERCIALE ET DE SON ACTIVITÉ

- Evolution des formats, concepts et de la cohabitation des méthodes de vente
- Impact de l'omnicanal sur la gestion de la relation client

GESTION OPÉRATIONNELLE

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgéter l'activité

MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Evaluer les performances de l'équipe commerciale

Méthodes pédagogiques

Le BTS est un titre d'Etat qui répond à un cahier des charges strict. L'ISGCN est ont habilité par le Ministère de l'Education Nationale.

DES UNITÉS ENSEIGNEMENT

L'ensemble des BTS bénéficie d'une validation par Unité d'Enseignement. Les UE validées à une session d'examen final restent acquises. Le candidat souhaitant se représenter à l'examen peut bénéficier d'un aménagement d'épreuve dont la validation sera soumise à l'autorité académique. De même, pour effectuer une passerelle vers un autre BTS, la demande est soumise à l'approbation par l'Académie dont relève le candidat pour validation des Unités d'Enseignements retenues.

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Les compétences et connaissances sont appréciées selon deux modalités distinctes :

- Les évaluations formatives en cours de formation et BTS blancs
- L'évaluation finale académique

Les évaluations formatives en cours de formation sont organisées sur la période d'enseignement et consistent en des contrôles de connaissances, cas pratiques, travaux de recherche et/ou présentations orales à réaliser individuellement ou en groupe. Les épreuves de BTS sont organisées par l'Académie Guadeloupe en dehors des séances de cours et sur convocation de cette dernière.

DEROULEMENT DES EXAMENS DE LA FORMATION BTS MCO

NATURE DES ÉPREUVES	FORME	DURÉE	COEFF.
E1 Culture générale et expression	Écrite	4 h	3
E2 Communication en langue vivante étrangère (anglais)			3
E21 Compréhension de l'écrit et expression écrite	Écrite	2 h	1.5
E22 Compréhension de l'oral, production orale en continu ou en interaction	Orale	20 min	1.5



NATURE DES ÉPREUVES	FORME	DURÉE	COEFF.
E3 Culture économique, juridique et managériale	Écrite	4 h	3
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	Orale	30 min	3
E42 Animation, dynamisation de l'offre commerciale	Orale	30 min	3
E5 Gestion opérationnelle	Écrite	3 h	3
E6 Management de l'équipe commerciale	Écrite	2 h 30	3

La formation permet l'obtention du diplôme du BTS par la validation de l'ensemble des Unités d'Enseignement.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

L'ISGCN privilégie une pédagogie par projets, de l'alternance et des mises en situation professionnelles concrètes.

L'intervention d'intervenants professionnels du secteur et les rencontres de profils experts du monde professionnel, organisées tout au long de l'année, préparent et apportent des éléments concrets aux apprenants quant à leur métier et leur environnement professionnel futur.

Lieu de la formation

3 rue de la Liberté, Marigot, 97150 SAINT-MARTIN

Modalités de suivi

Administratif

- Feuilles de présence quotidienne émargées par les stagiaires et les formateurs,
- Attestations mensuelles d'assiduité.

Pédagogique

- Entretiens au premier 1/3 de la formation puis à mi-parcours avec la responsable pédagogique,
- Entretiens individuels de suivi avec la responsable pédagogique durant les périodes de stages en milieu professionnel,
- Conseils de classe semestriels pour établissement des bulletins scolaires.
- Accompagnement individualisé tout au long de la formation et également lors de la préparation des épreuves du BTS.

Modalités d'organisation

Modalité d'action : Formation en présentiel

Cette formation se déroule en alternance, en formation initiale ou dans le cadre de la formation professionnelle continue.

Début de la formation :

En septembre.

En alternance : selon calendrier de formation fourni à l'entreprise d'accueil. 2 jours de cours par semaine et 3 jours en entreprise.



4 semaines de session (préparation aux épreuves nationales de BTS : BTS Blanc).

Durée de la formation :
1 350 heures (sur 2 ans).

Validation et sanction

Passage de la certification PIX, en deuxième année de BTS.
Diplôme d'Etat (Education Nationale) du BTS (Bac+2 - Niveau 5) sous réserve des résultats obtenus aux examens.
Passage de l'examen sous forme ponctuelle selon le règlement d'examen.

Délai d'inscription

Les inscriptions sont ouvertes à compter de janvier.

Le contrat d'apprentissage peut débuter en entreprise 3 mois avant la date de début de la formation et 3 mois après.

Intégration possible en cours de formation et tout au long de l'année selon le diagnostic du positionnement à l'entrée pour réduction de la durée de la formation.

Modalités d'accès

Recrutement :

Le recrutement se fait sur dossier de candidature, diagnostic de compétences et entretien de motivation.

Pour s'inscrire, le candidat doit remplir le dossier de candidature au CFA. Une fois la candidature reçue et examinée, un rendez-vous est programmé afin de passer le diagnostic de compétences et les entretiens de motivation.

Délai d'accès :

Une réponse vous sera communiquée sous **15 jours**.

Modalités financières

Aucun frais de scolarité pour l'apprenti.

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

Coût annuel moyen préconisé par France Compétences : 7 483 €.

Pour les employeurs publics d'Etat et hospitaliers, la formation est également prise en charge par ces derniers en totalité.

Pour les employeurs publics territoriaux, la formation est prise en charge partiellement par le CNFPT (Centre National de la Fonction Publique Territoriale).



Rémunération de l'apprenti

L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC (Salaire Minimum Interprofessionnel de Croissance).

- de 18 ans	De 18 à 20 ans	De 21 à 25 ans	26 ans et +
1re année de contrat d'apprentissage			
27% du SMIC	43% du SMIC	53% du SMIC	100% du SMIC
2e année de contrat d'apprentissage			
39% du SMIC	51% du SMIC	61% du SMIC	100% du SMIC
3e année de contrat d'apprentissage			
55% du SMIC	67% du SMIC	78% du SMIC	100% du SMIC

Toutefois, sa rémunération peut être supérieure au SMIC si l'entreprise applique des accords (de convention collective ou de branches professionnelles, d'entreprises...) proposant un salaire minimum supérieur au SMIC. En cas de succession de contrats, la rémunération est au moins égale au minimum légal de la dernière année du précédent contrat (même employeur ou nouvel employeur).

Information Handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Chaque situation étant unique, nous vous demandons de préciser votre situation à l'inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil et vous permettre de suivre la formation dans les meilleures conditions.

Pour toutes informations complémentaires, vous pouvez contacter la référente handicap de l'ISGCN
0590 87 33 12

Diane AUTIER – diane.autier@isgcn-sxm.com

Contact de la formation

Carolina CHANCE
info@isgcn-sxm.com
0590 87 33 12
0690 24 87 67

Indicateurs de résultat en 2024

- Taux de satisfaction : **en cours**
- Nbre de bénéficiaires : **en cours**
- Taux d'abandon : **en cours**
- Taux de réussite (validation totale du diplôme) : **en cours**
- Taux de poursuite d'étude : **en cours**
- Taux d'insertion professionnelle : **en cours**
- Taux d'insertion dans le métier visée : **en cours**
- Valeur ajoutée : **en cours**