



BTS Management Commercial Opérationnel

Lien France Compétences

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

UFA BAUDIMONT - ARRAS

• PUBLIC

Candidats âgés de 16 à 29 ans révolus.

Sans restriction d'âge dans le cas où le candidat est officiellement reconnu travailleur handicapé ou sportif de

haut niveau, ou s'il envisage de créer ou reprendre une entreprise supposant l'obtention du diplôme.

• PRÉREQUIS

Être titulaire d'un baccalauréat de niveau 4

• MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Selon les modalités définies par PARCOURSUP'.

Sur entretien et dossier. Validation de la candidature sous 1 mois sous réserve des accords de prise en charge ou signature du contrat d'alternance.

Début de formation septembre

Délais : article L.6222-12 du code du travail : « La date de début de la formation pratique chez l'employeur ne peut être postérieure de plus de trois mois au début d'exécution du contrat. »

Autre possibilité : nous contacter

• OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- ☒ À l'issue, le/la jeune sera capable de
 - Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Développer la relation client et assurer la vente commerciale
 - Évaluer l'action commerciale
- Assurer la veille informationnelle
 - Assurer la gestion opérationnelle
- Réaliser des études commerciales
 - Gérer les opérations courantes
- Vendre
 - Prévoir et budgétiser l'activité
- Entretenir la relation client
 - Analyser les performances
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
 - Manager l'équipe commerciale et lui organiser son travail
- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et services
 - Recruter des collaborateurs
- Organiser l'espace commercial
 - Animer l'équipe commerciale
- Développer les performances de l'espace commercial
 - Évaluer les performances de l'équipe commerciale

• PERSPECTIVES POST-FORMATION

Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale en tant que : conseiller de ventes et de services, vendeur conseil, vendeur conseil E-commerce, chargé de clientèle, Chargé du service client, marchandiseur, manager adjoint, second de rayon, manager de l'unité commerciale de proximité

Possibilité de poursuite en licence

CODE RNCP

38362

CERTIFICATEUR

MINISTÈRE DE
L'ENSEIGNEMENT
SUPÉRIEUR ET DE LA
RECHERCHE

DATE DE
PUBLICATION DE LA
FICHE

11/12/2023

DATE D'ÉCHÉANCE
DE
L'ENREGISTREMENT

31/12/2028



ORGANISATION DE LA FORMATION

• MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Apports Théoriques et pratiques – Enseignement général et Professionnel

– Mise en situation professionnelle

• MODALITÉS D'ÉVALUATION

Epreuves d'examen ponctuelles. Epreuves orales, écrites et de mise en situation professionnelle. Au-delà de la durée des 5 ans pendant laquelle les candidats peuvent demander à conserver les notes supérieures à 10, les candidats titulaires de l'attestation délivrée par le recteur peuvent être dispensés à leur demande de l'obtention des unités constitutives du BTS, sous réserve du maintien de ces unités dans le règlement d'examen de la spécialité (EP 1 à EP4 – expression – langues et CEJM)

Validation totale ou partielle des modules

• NOMBRE DE PARTICIPANTS

Minimum 8 – maximum 28

• DURÉE DE LA FORMATION

1350 heures en centre (pour un parcours normal) échelonnées sur 24 mois

(possibilité d'adaptation de parcours selon la situation)

2 jours par semaine en centre, le reste du temps en entreprise

• PROGRAMME

Culture générale et expression française

Langue vivante étrangère

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

• TARIFS DE LA FORMATION

Conditions tarifaires sur demande

Selon le décret n°2019-956 du 13 septembre 2019 «fixant les niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage». Le tarif de la formation est aligné sur le montant de la prise en charge de l'opérateur de compétences concerné. Tarif de la formation : coût parcours OPCO par année de formation : 6876 €. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur de l'apprenti, et selon les besoins particuliers de celui-ci (complément de prise en charge pour les apprentis en situation de handicap).

Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé.

Article L.6211-1 : « La formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal. »

Les employeurs du secteur public répondent à l'article L.6227-6 du code du travail : « Les personnes morales mentionnées à l'article L.6227-1 prennent en charge les coûts de la formation de leurs apprentis dans les centres de formation d'apprentis qui les accueillent (...) », à l'exception du secteur public territorial qui bénéficie du décret n° 2020-786 du 26 juin 2020 relatif aux modalités de mise en œuvre de la contribution du Centre national de la fonction publique territoriale au financement des frais de formation des apprentis employés par les collectivités territoriales et les établissements publics en relevant.

• ENTREPRISES

Des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés

Des unités commerciales d'entreprise de production

Des entreprises de commerces électroniques

Des entreprises de prestations de service

Des associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services

• ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Accueil et l'accès des publics en situation de handicap.

Locaux : Réglementation ERP – Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Adaptation pédagogique de la prestation possible en fonction de la situation

Service handicap du CFA Jean Bosco :

handicap@cfajeambosco.fr

Service mobilité du CFA Jean Bosco :

mobilite@cfajeambosco.fr

• TAUX DE LA DERNIÈRE SESSION DE FORMATION

2024

Taux d'obtention des diplômes ou titres professionnels	Taux d'interruption en cours de formation	Taux de poursuite d'études
50,00%	12,00%	76,00%
Taux d'insertion professionnelle à 6 mois	Taux d'insertion professionnelle en lien	* NC Non Concerné * Source = issue de la consolidation des enquêtes réalisées sur l'action
24,00%	75,00%	

• VALEUR AJOUTÉE:

Accompagnement, sécurisation des parcours, passerelle formation initiale et apprentissage

Projets pédagogiques

Réseaux d'entreprises

La liste des formateurs de cette formation peut être communiquée sur demande

COORDONNÉES

UFA BAUDIMONT

17 rue Saint Maurice – CS 40573

62008 ARRAS Cedex

03 21 16 18 00

EXPERT MISE EN RELATION
SERVICE DÉVELOPPEMENT DU

CFA :
Katia SAUS

SERVICE DÉVELOPPEMENT

UFA BAUDIMONT
Ségolène MASSEUS