

BTS / MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL (MCO)



Sites d'Orléans
et de Tours

Conditions d'accès

Accessible à tout titulaire
d'un Baccalauréat (Bac. général,
technologique ou professionnel)
ou certification de niveau 4.

Contact

Scannez ce QR Code
pour entrer en contact
avec votre Chargé.e
de Relation Clients :



Code RNCP : 38362 Date d'enregistrement : 01/01/24
Certificateur : Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche

'aftec
Alternance Post-Bac
& Formation Professionnelle

www.formation-aftec.com

BTS / MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL (MCO)

Éligible CPF



Prérequis Bac
ou certification niv. 4



Durée
2 ans



Formation
rémunérée



Réseau d'entreprises
partenaires



Campus
d'Orléans et Tours

TARIFICATION | **Dispositif apprentissage** : Tarification selon le niveau de prise en charge par certification et par branche précisé dans le référentiel publié par France Compétences | **Autres dispositifs** : Nous consulter.



LES POINTS FORTS

- Un **parcours d'accompagnement au projet professionnel** est proposé au candidat, en amont de l'entrée en formation, ainsi qu'une **aide à la recherche d'entreprises** (accompagnement méthodologique, espaces ressources, mise en relation avec les entreprises partenaires).

- Une **relation tripartite privilégiée**, Apprenant / Tuteur-MA / formateur référent parcours, permet un accompagnement individualisé de l'apprenant et de l'entreprise. Il porte sur le suivi des acquis des compétences en formation et en situation de travail au travers d'entretiens et de visites en entreprise, ainsi que sur l'accompagnement de l'encadrant dans son fonction tutorale.

- Un **accompagnement tout au long du parcours de formation est assuré par l'équipe pédagogique**, constituée par :

- Un chef de projet en design de parcours, garant des objectifs et de la progression pédagogique
- Un manager, garant de la réalisation du parcours de formation
- Un(e) gestionnaire de parcours de formation, en charge de l'activité administrative
- Un service informatique en charge de l'assistance technique et du prêt de PC (si besoin)
- Un formateur référent parcours qui fait le lien avec l'équipe pédagogique
- Des formateurs experts et qualifiés

- Un **référent handicap** accompagne les apprenants en situation de handicap, tout au long du parcours de formation, notamment pour l'aménagement de la formation et des modalités de certification.

- **Établissement habilité par l'Éducation Nationale** à organiser les épreuves de Contrôle en Cours de Formation.

- **Licence CANVA PRO** pour chaque apprenant.

ORGANISATION DE LA FORMATION

ENTRÉE DE FORMATION

Un entretien conseil est mené par un Chargé de Relation Client (CRC), qui s'assure du projet professionnel et de la motivation du candidat. Une étude approfondie, menée conjointement avec un chef de projet en design de parcours, pourra permettre d'adapter, au besoin, le parcours du candidat.

DURÉE

• 1350 h, réparties sur 2 années • Intégration en 2^{ème} année possible, sous couvert des pré-requis.

EMPLOYABILITÉ ET POURSUITE D'ÉTUDES

Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel peut prétendre à un emploi dans les domaines suivants : Codes Métiers ROME : D1401 – Assistanat commercial / D1501 – Animation de vente / M1704 – Management relation clientèle / M1705 – Marketing / D1506 – Marchandisage. Il peut de même être amené à créer ou reprendre une entreprise en qualité d'entrepreneur.

Les poursuites d'études sont possibles en Licence 3e année générales et/ou professionnelles : vente, management, gestion des organisations, RH, marketing... Licence 3e année Droit Economie et Gestion à l'AFTEC (en partenariat avec le CNAM Centre-Val de Loire).

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

CONTENU DE LA FORMATION

1350 heures de formation réparties sur deux années :

Blocs de compétences	Durée	Enseignements Généraux	
Bloc 1 : Développement de la relation client et vente-conseil	211 h	Culture générale et expression	143 h
Bloc 2 : Animation et dynamisation de l'offre commerciale	200 h	Culture économique, juridique et managériale	230 h
Bloc 3 : Gestion opérationnelle	195 h	Langue vivante 1 (anglais)	152 h
Bloc 4 : Management de l'équipe commerciale	124 h	Langue vivante 2 (espagnol)	76 h
		Un accompagnement socio-professionnel éducatif et européen permet la réflexion et la mise en action autour des éléments relatifs à l'intégration, au suivi et à l'orientation post-formation des apprenants.	19 h



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Développement de la relation client et vente-conseil

- Assurer la veille informationnelle et réaliser des études commerciales
- Vendre et entretenir la relation client
- Utiliser les techniques de communication adaptées

Animation et dynamisation de l'offre commerciale

- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial et développer ses performances
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Évaluer l'action commerciale

Gestion opérationnelle

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

Management de l'équipe commerciale

- Anticiper, planifier et organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs, animer et évaluer l'équipe commerciale

Culture générale et expression

- Communiquer à l'oral et à l'écrit en respectant les contraintes de la langue
- Argumenter à partir d'une problématique
- Synthétiser des informations
- Développer une culture générale

Culture économique, juridique et managériale

- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées en mobilisant les notions et méthodologies adaptées
- Établir un diagnostic préparant une prise de décision stratégique
- Exposer ses analyses et ses propositions de manière cohérente et argumentée

Langue vivante 1 (anglais)

- Niveau visé du CERCL (Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues) : B2
- Communiquer de façon opérationnelle dans une langue étrangère à l'écrit et à l'oral

Langue vivante 2 (espagnol)

- Niveau visé du CERCL : B1
- Comprendre l'essentiel d'une conversation et interagir de façon simple

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation est organisée en présentiel et partiellement en distanciel (face-à-face pédagogique) selon un rythme d'alternance qui permet une montée en compétence progressive, en s'appuyant sur le vécu de l'apprenant en entreprise. Des capsules de formation digitales (micro-learning), conçues par nos équipes, viennent compléter ce face-à-face pédagogique.

MÉTHODES D'ANIMATION

La diversification des pratiques pédagogiques permet d'exploiter les situations de travail et les compétences transversales auxquelles l'apprenant est confronté tout au long de son parcours :

- Mises en situations professionnelles.
- Jeux de rôle.
- Interventions de professionnels.
- Travail en mode projet.
- Ateliers de professionnalisation.
- Orga. et participation à des événements.
- Sorties pédagogiques en lien avec le métier, etc.

MOYENS TECHNIQUES

- Intégralités des salles équipées de VPI
- Learning Lab et Coworking équipés d'écrans interactifs, tablettes, ordinateurs portables, casques
- Suite Office 365, incluant l'outil de travail collaboratif et de visioconférence MS Teams (licence individuelle)
- Livret d'apprentissage numérique (Net-Yparéo)
- Application mobile Form'Aftec pour la formation digitale (capsules)
- CANVA PRO (licence individuelle)
- Logiciel d'enquêtes Sphinx

CERTIFICATION

La formation permet la délivrance d'un Brevet de Technicien Supérieur, diplôme de niveau 5 délivré par l'Education Nationale donnant droit à 120 ECTS (European Credits Transfer System). La certification s'organise selon deux modalités d'évaluation : Contrôle en Cours de Formation et épreuves terminales.

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Dans un contexte d'activités commerciales digitalisées (omnicanalté de la gestion de la relation client), le technicien supérieur en Management Commercial Opérationnel à l'issue de la formation sera capable grâce à une polyvalence fonctionnelle de :

- Prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.
- Prendre en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre.
- Assurer la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.
- Mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

Le technicien supérieur en Management Commercial Opérationnel exerce ses activités essentiellement dans :

- des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés,
- des unités commerciales d'entreprises de production,
- des entreprises de commerce électronique,
- des entreprises de prestation de services.
- des associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services.



DEVENIR ALTERNANT.E

AVEC AFTEC FORMATION EN 5 ÉTAPES

01

PRÉINSCRIPTION

Remplir le formulaire de préinscription sur notre site formation-aftec.com, rubrique Alternance/devenir alternant.

02

TEMPS D'INFORMATION

Participer à un temps d'information bimensuel dans notre établissement / ou en distanciel ;

Vous recevrez des informations sur :

- Le contrat d'apprentissage/contrat de professionnalisation.
- La formation choisie, le contenu, les finalités professionnelles, les activités à réaliser en entreprise, les débouchés et poursuites d'études.
- Télécharger un dossier de candidature.



Flashez
et préinscrivez-vous

03

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Retourner le dossier de candidature, puis prendre rendez-vous avec un **Chargé de Relation Clients**.

04

ENTRETIEN CONSEIL

Vous recevrez des informations et conseils sur :

- La recherche d'entreprises
- La rédaction de votre CV et la lettre de motivation
- L'entretien de recrutement : des outils de préparation
- Votre projet professionnel
- Des réponses à toutes vos questions...

05

RECHERCHE ET SIGNATURE D'UN CONTRAT

Proposer votre candidature (CV + lettre de motivation) aux entreprises afin de signer un contrat d'alternance.

- Communiquer avec le Chargé de Relation Clients sur l'avancée de vos recherches.
- Faire valider par le CRC les activités proposées par l'entreprise qui recrute.
- Signer le contrat d'alternance avec l'aide du CRC.



Réseau des Référents
Handicap



22 av. des Droits de l'Homme - 45000 ORLÉANS | 02 38 22 13 00

244 rue Giraudeau - 37000 TOURS | 02 47 36 20 50

2 rue Bernard Palissy - 37500 CHINON | 02 47 93 43 00

www.formation-aftec.com | info@formation-aftec.com

