

## OBJECTIFS

Cette formation vise à former aux métiers de la gestion d'unités commerciales, de la relation client et du management d'équipe. Elle permet d'acquérir les compétences suivantes :

- Développer la relation client et la vente conseil,
- Animer et dynamiser l'offre commerciale : agencement de l'espace commercial, mise en valeur de l'offre de produits et de services, organisation de promotions et d'animations commerciales,
- Assurer la gestion opérationnelle : fixation des objectifs commerciaux, gestion des approvisionnements, des stocks et suivi des achats, analyse des performances,
- Manager l'équipe commerciale : évaluation des besoins en personnel, répartition des tâches, réalisation de plannings, organisation du travail.

### POURSUITE D'ÉTUDES

L'AFIP propose la formation suivante :

- Bachelor Chargé de développement marketing et commercial

Autres :

- Licence professionnelle commerce,
- Licence commerce,
- École de commerce.

### PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Les titulaires d'un BTS MCO auront l'opportunité de travailler en entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés ; Unités commerciales d'entreprises de production ; entreprises de commerce électronique ; entreprises de prestation de services (assurance, banque, immobilier...); associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services.

**Métiers accessibles :**

- Vendeur ou vendeuse conseil,
- Conseiller ou conseillère vente e-commerce,

- Chargé.e de clientèle ou du service client,
- Marchandiser,
- Manager adjoint.e,
- Second.e de rayon,
- Manager d'une unité commerciale de proximité.

**Avec de l'expérience :**

- Chef.fe des ventes ou de rayon,
- Responsable e-commerce,
- Responsable de drive,
- Responsable adjoint.e,
- Manager de caisses ou de rayon(s),
- Manager de la relation client,
- Responsable de secteur, de département,
- Manager d'une unité commerciale.

## MODALITÉS

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

**Organisation de la formation en alternance :**

- Dans le cadre d'un contrat de professionnalisation : 1100 heures réparties sur 2 ans,
- Dans le cadre d'un contrat d'apprentissage : 1350 heures réparties sur 2 ans,
- Les périodes en entreprise se substituent au stage obligatoire.
- Rythme 2j / 3j

**Moyens pédagogiques :**

- Séances de formation en salle,
- Exposés théoriques,
- Études de cas concrets,
- Ateliers,
- Laboratoires informatiques.

**Encadrement :**

- L'équipe pédagogique est encadrée par un(e) responsable de filière,
- Les enseignements techniques sont dispensés par des professionnels en activité.

**Suivi pédagogique et évaluation :**

- Évaluation des acquis tout au long de la formation au travers de contrôles sur table, de mises en situation, de dossiers à réaliser,
- Un BTS blanc par année pour mieux préparer les étudiants à l'examen final.

**Validation du parcours selon modalités d'examen.**

### PUBLIC ET PRÉREQUIS

Pour accéder à la formation, le participant doit être titulaire d'un :

- Bac pro métiers du commerce et de la vente
- Bac techno STMG,
- Bac général

**Qualités du candidat attendues :**

- S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale, ainsi qu'à leur environnement économique et juridique,
- Bon niveau de Français en expression écrite et orale,
- Sens du relationnel,
- Capacité de persuasion.

### PROCÉDURE D'ADMISSION

Candidature sur Parcoursup ou en ligne sur notre site internet [www.afip-formations.com](http://www.afip-formations.com) via l'onglet « Candidater ».

Tests de sélection, entretien de motivation et étude du dossier par la commission d'admission.



## VOIES D'ACCÈS

### En Alternance :

- Salarié en contrat d'apprentissage.
- Salarié en contrat de professionnalisation, nous consulter.

## VALIDATION ET MODALITÉS D'EXAMEN

Validation du Brevet de Technicien Supérieur de l'Education Nationale (diplôme d'Etat) : **BTS Management commercial opérationnel**

**Organisme certificateur** : Ministère de l'Enseignement supérieur et de la recherche (RNCP 38362).

**Modalités d'obtention du Titre** : Épreuves de BTS (organisée en fin de 2<sup>ème</sup> année selon calendrier académique)

# PROGRAMME

## ANNÉE 1

- Culture générale et expression
- 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

## ANNÉE 2

- Culture générale et expression
- 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

BTS Management commercial opérationnel		Voie scolaire dans un établissement public ou privé sous contrat, CFA ou section d'apprentissage habilité. Formation professionnelle continue dans les établissements publics habilités			Formation professionnelle continue dans les établissements publics habilités à pratiquer le CCF étendu		Voie scolaire dans un établissement privé, CFA ou section d'apprentissage non habilité. Formation professionnelle continue dans les établissements publics non habilités ou en établissement privé, enseignement à distance, candidats justifiant de 3 ans d'expérience professionnelle	
Épreuves	Unité	Coef	Forme	Durée	Forme	Durée	Forme	Durée
E1 Culture générale et expression	U1	3	Ponctuelle écrite	4h	CCF 3 situations d'évaluation		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	CCF 2 situations d'évaluation		Ponctuelle écrite	2h
E22 Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction	U22	1,5	CCF	20 mn (*20 mn)	CCF 1 situation d'évaluation		Ponctuelle orale	20 mn (*20 mn)
E3 Culture économique, juridique et managériale	U3	3	Ponctuelle écrite	4h	CCF 2 situations d'évaluation		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		CCF		Ponctuelle Orale	30 min
E42 Animation, dynamisation de l'offre commerciale	U42	3	CCF		CCF		Ponctuelle Orale	30 min
E5 Gestion opérationnelle	U5	3	Ponctuelle écrite	3h	Ponctuelle écrite		Ponctuelle écrite	3h
E6 Management de l'équipe commerciale	U6	3	CCF		CCF		Ponctuelle écrite	2h30
EF1 Communication en Langue vivante **	UF1		Ponctuelle Orale	20 mn (*20 mn)	Oral	20 mn (*20 mn)	Ponctuelle Orale	20 mn (*20 mn)
EF2 Parcours de professionnalisation à l'étranger	UF2		Ponctuelle Orale	20 mn	Oral	20 mn	Ponctuelle Orale	20 mn
EF3 Entrepreneuriat	UF3		Ponctuelle Orale	20 mn	Oral	20 mn	Ponctuelle Orale	20 mn

\*Temps de préparation

\*\* La langue vivante étrangère choisie au titre de l'épreuve facultative est obligatoirement différente de celle choisie au titre de l'épreuve obligatoire. Seuls les points au-dessus de la moyenne peuvent être pris en compte.