

APPRENTISSAGE

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

COM15 V3 | date de mise à jour : 12/10/2022

Page 1/2

OBJECTIFS

Le titulaire du BTS management commercial opérationnel est en capacité de prendre la responsabilité d'une unité commerciale (boutique, supermarché, agence commerciale) : manager l'équipe, gérer de façon opérationnelle l'unité commerciale et la relation client, animer et dynamiser l'offre.

CONTENUS

Activités professionnelles :

Développement de la relation client et vente conseil, Animation et dynamisation de l'offre commerciale, Gestion opérationnelle, Management de l'équipe commerciale.

Connaissances générales et techniques associées:

Culture générale et expression, Compréhension de l'écrit et expression écrite, et de l'oral, Production orale en continu et en interaction, Culture économique-juridique et managériale.

Cadre légal et réglementaire de la relation client et de la vente conseil, Animer et dynamiser l'offre commerciale, Assurer la gestion opérationnelle, Manager l'équipe commerciale.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Intégration dans une classe d'élèves en BTS Management commercial opérationnel du Lycée partenaire du CFA. Alternance de périodes de formation en Lycée et de périodes de formation en entreprise selon calendrier défini.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

En Lycée : apports théoriques, mises en situation, travaux pratiques, exposés, débats, études cas. Utilisation des plateaux techniques et équipements, CDI, cours à distance...

En entreprise : apprentissage basé sur l'expérience et la réalisation d'activités et de tâches en lien avec le diplôme préparé. L'apprenti est guidé et accompagné par un maître d'apprentissage.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Plateaux techniques adaptés aux compétences professionnelles du diplôme préparé - Salles de cours équipées – ordinateurs – centre de ressources – Espace Numérique de Travail.

PRÉ-REQUIS

Le BTS management des unités commerciales est accessible à tout titulaire d'un baccalauréat : bac STMG, bac pro commerce, bac général.

PUBLIC

Être âgé de 16 à 29 ans, avec un projet de contrat d'apprentissage. Dérogations sous conditions.

Pas de condition d'âge pour les personnes reconnues RQTH.

TARIF – MODALITÉS DE FINANCEMENT

Entreprise relevant du secteur privé : application des niveaux de prise en charge définis par France Compétence. Coûts de la formation pris en charge par les OPCO. Frais d'hébergement, de restauration et de 1er équipement pris en charge par l'OPCO sous conditions.

Organisations relevant du secteur public : application des niveaux de prise en charge définis par chaque fonction publique.

NOMBRE DE PARTICIPANTS

Variable selon le nombre de places disponibles dans les classes.

DURÉE

Durée moyenne de la formation en centre pour un contrat de 2 ans: 1350 heures.

La durée de la formation sera ajustée en fonction de la durée du contrat et des acquis de l'apprenti dans le respect des minima réglementaires.

DATES – DÉLAIS D'ACCÈS

Entrée de sept. à nov. principalement.

Autres périodes d'intégration sous conditions.

LIEUX DE FORMATION

- Lycée Stéphane Hessel - Épernay
- Lycée Pierre Bayle - Sedan
- Lycée Simone Veil - Charleville-Mézières

INTERVENANTS

Enseignants de l'Éducation nationale.

APPRENTISSAGE

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

COM15 V3 | date de mise à jour : 12/10/2022

Page 2/2

MODALITÉS D'ACCOMPAGNEMENT ET DE SUIVI

En lycée : désignation d'un formateur référent en charge de suivre et d'accompagner l'apprenti tout au long de sa formation et d'assurer le lien avec l'entreprise et le maître d'apprentissage. Livret d'apprentissage, bulletins de note, conseil de classe, visites en entreprise, suivi des activités réalisées en entreprise.

En entreprise : désignation d'un maître d'apprentissage, en charge de suivre et d'accompagner l'apprenti pendant la durée de son contrat.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Conformes au référentiel de certification du diplôme. Contrôle continu, contrôles en cours de formation et/ou épreuves terminales.

Unités certificatives (blocs de compétences) constitutives du diplôme :

U1 : Culture générale et expression

U21-U22 : Communication en langue vivante étrangère

U3 : Culture économique, juridique et managériale

U41 : Développement de la relation client et vente conseil

U5 : Gestion opérationnelle

U6 : Management de l'équipe commerciale

Unité facultative : Communication en langue vivante 2

POURSUITES DE PARCOURS – INSERTION PROFESSIONNELLE

Insertion professionnelle : Le titulaire de ce BTS peut travailler, en tant que chef de rayon, directeur adjoint de magasin, animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur-conseil, téléconseiller, responsable e-commerce, responsable d'agence, manager de caisses, chef des ventes...

Poursuite d'études : Possibilité de poursuivre en licence professionnelle commercialisation de produits et services ou management des activités commerciales ou en licence générale éco gestion marketing, grande distribution, banque-finance assurance - tourisme ou école de commerce.

VALIDATION

Obtention du BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL.

En cas d'échec au diplôme, des blocs de compétences pourront être délivrés en fonction des résultats obtenus dans les différentes unités certificatives mentionnées dans la rubrique « modalités d'évaluation ».

ACCOMPAGNEMENT HANDICAP

Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite. Accompagnement spécifique au projet et durant la formation par nos référents handicap selon besoins.

Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite.

INDICATEURS DE RÉSULTATS

Taux de réussite aux examens et taux d'insertion professionnelle consultables sur notre site internet – accueil/nos résultats (dès lors que la formation accueillait des apprentis l'année précédente).

RÉFÉRENCES

- Code diplôme : 32031213
- Code RNCP : RNCP34031

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

Nos CGV sont disponibles sur internet : <http://gipfcip-reims.fr>