

BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)

Titre à finalité professionnelle BTS Management commercial opérationnel - Diplôme reconnu par l'Etat de niveau 5 - Enregistré au RNCP N°38362 - Codes NSF 310 / 312 - Code diplôme 32031213 - Date validité du titre par décision de France Compétences du 01/01/2024 au 31/12/2028 délivré par le Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche



**Contrat d'apprentissage ou de
professionnalisation sur 2 ans
1350 heures de formation**
Personnalisation du parcours possible



**2 jours en CFA
3 jours en entreprise***
*le calendrier peut varier pour tenir compte des
périodes d'activité forte en entreprise



**Certification
de niveau 5
Bac + 2 - 120 crédits ECTS**



**CFP Charmilles
8-10 rue du Tour de l'eau
38400 Saint Martin d'Hères**



**Aucun frais
d'inscription**



**Formation accessible à tous
types de handicap**

Prérequis

Niveau d'entrée : BAC toutes séries, DAEU ou équivalent

Motivation à exercer le métier visé et pour la formation en alternance

Métiers visés

Dès l'obtention du BTS

- Conseiller de vente et de services
- Vendeur/conseil
- Vendeur/conseiller e-commerce
- Chargé de clientèle
- Chargée du service client
- Marchandiseur
- Manager adjoint
- Second de rayon
- Manager d'une unité commerciale de proximité
- Assistant marketing

Avec expérience

- Chef des ventes
- Chef de rayon
- Responsable e-commerce
- Responsable de drive
- Responsable adjoint
- Manager de caisses
- Manager de rayons
- Manager de la relation client
- Responsable de secteur, de département
- Manager d'une unité commerciale

Contacts

Charlotte Mathieu
Responsable formation
04 57 13 82 08
cmathieu@les-charmilles.fr

Pascale Sinner
Référente handicap
04 76 03 74 08
psinner@les-charmilles.fr

Hakima Guella
Référente mobilité nationale et
internationale
04 76 03 74 12
hguella@les-charmilles.fr

Marina Ballan
Chargée des Relations Entreprises
04 57 13 82 00
mballan@les-charmilles.fr

Objectifs pédagogiques

Développer la relation client et assurer la vente conseil :

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre dans un contexte omnicanal
- Entretenir la relation client

Animer et dynamiser l'offre commerciale :

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

Assurer la gestion opérationnelle :

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

Manager l'équipe commerciale :

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

Terrains d'accueil

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

Ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels.

Modalités d'inscription

- Inscription sur Parcoursup et / ou sur notre site internet : les-charmilles.fr
- Dossier de candidature complété
- Participation à un entretien de motivation avec la responsable de la formation
- L'admission sera définitivement validée par la signature d'un contrat et sous réserve de places disponibles. Possibilité de statut stagiaire de la formation -> nous contacter. Notre service relations entreprises peut vous accompagner à la recherche d'entreprise.

Les + des Charmilles



Et aussi :

Un parking privé dédié aux apprentis Charmilles
Un pôle vie étudiante



Le CFP et SciencesTech Charmilles
Ambassadeurs Or H+

Linguaskill



Contenu de formation et modalités d'évaluation

Matières	Nombre d'heures	Coeff	Type	Forme
Matières générales				
Culture générale et expression	180	3	Ponctuel	Ecrit
LV1	120	3	Ponctuel + CCF	Ecrit + oral
Culture économique, juridique et managériale	200	3	Ponctuel	Ecrit
Compétences				
Matières professionnelles				
Développement de la relation client et vente conseil	240	3	CCF	Oral
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	220	3	CCF	Oral
Gestion opérationnelle	200	3	Ponctuel	Ecrit
Management de l'équipe commerciale	190	3	CCF	Oral

Afin d'aider l'alternant à progresser, des évaluations régulières en cours de formation lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre :

- Évaluation des acquis en centre de formation (évaluations formatives, productions personnelles, entraînement aux épreuves, questionnaire oral par soutenance...)
- Évaluation en entreprise (entretiens tripartites avec le maître d'apprentissage)
- Entretiens individuels d'évaluation formative, de régulation, de bilan jusqu'à l'inscription à la certification visée

Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences

Conditions de présentation à l'examen

Conditions de présentation à l'examen du BTS :

- avoir été inscrit à l'examen par le CFA
- avoir réalisé le nombre d'heures de formation prévues par le référentiel

Suite de parcours possibles

- Bachelor Commerce, Titre Responsable du Développement Commercial France et International
- Licence Gestion des Organisations
- Licence Gestion des Ressources Humaines
- Licence Commerce, Vente et Marketing
- Licence Générale Economie Gestion
- Toute autre licence professionnelle à dominante commerciale et marketing

Ressources

Les équipes pédagogiques sont issues du monde professionnel, et entendent ancrer leurs méthodes dans la réalité des entreprises. De nombreuses interventions sont prévues tout au long de la formation pour apporter des témoignages de professionnels. Un équipement en ordinateur portable est à prévoir.

Méthodes mobilisées

Formation par la voie de l'apprentissage. Pédagogie de l'alternance.

L'enseignant-formateur construit des séquences d'apprentissage en lien avec les expériences en entreprise des alternant(e)s et le métier préparé.

Des outils de liaison relatifs au suivi de l'apprentissage sont mis en place, en particulier le livret d'apprentissage dont l'utilisation est obligatoire.

- Des visites de suivi sont menées par les formateurs et un dialogue régulier est noué avec les maîtres d'apprentissage.
- Pédagogie active privilégiant :
 - Les mises en situation ou simulations individuelles et collectives de résolution de problèmes (exercices pratiques, travaux sur plateaux techniques)
 - La mobilisation des savoirs acquis en cours théoriques sur l'élaboration de projets
 - Une organisation coopérative des apprentissages
 - Une responsabilité personnelle de l'alternant(e) (plan de travail, auto-évaluation).

Le Pôle Innovation met à disposition des apprenants des outils pédagogiques innovants

Modalités financières

- **Pour les alternants** et conformément à la loi, le CFA OGEC Charmilles ne vous demandera aucun frais de scolarité.
- **Pour les entreprises**, la formation est éligible à la prise en charge financière par votre opérateur de compétences (OPCO). Le coût de la formation est de 7 263 € par année.

Pour les contrats d'apprentissage, si le montant de prise en charge de votre OPCO diffère merci de nous contacter pour un devis personnalisé.

Pour les contrats de professionnalisation, nous contacter pour un devis personnalisé.

- **Pour la fonction publique territoriale**, vous rapprocher des règles établies par le CNFPT.
- **Pour la fonction publique d'État**, nous vous invitons à nous contacter pour un devis personnalisé.

Rémunération de l'alternant

Contrat d'apprentissage

Qui est concerné ?

Les jeunes de 16 à 29 révolus. Dérogation à la limite d'âge supérieure :

- Lorsque le contrat fait suite à un contrat d'apprentissage précédemment conclu et conduit à un niveau de diplôme supérieur à celui obtenu à l'issue du contrat précédent
- Lorsqu'il y a eu rupture de contrat pour des causes indépendantes de la volonté de l'apprenti
- Lorsque le contrat est conclu par une personne qui est reconnue comme travailleur handicapé

L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC.

Année d'exécution du contrat	Apprenti de - de 18 ans	Apprenti de 18 à 20 ans	Apprenti de 21 à 25 ans	Apprenti de 26 ans et +
1ère année	27 %	43 %	53 %*	100 %*
2ème année	39 %	51 %	61 %*	100 %*
3ème année	55 %	67 %	78 %*	100 %*

*Toutefois, sa rémunération peut être supérieure au SMIC si l'entreprise applique des accords (de convention collective ou de branche 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)

Cas particuliers :

Succession de contrats :

- Avec le même employeur, la rémunération est au moins égale à celle perçue au cours de la dernière année du contrat précédent lorsque ce dernier a conduit à l'obtention du diplôme préparé.
- Avec un employeur différent, la rémunération est au moins égale à la rémunération minimale qui aurait été perçue lors de la dernière année du contrat précédent lorsque ce dernier a conduit à l'obtention du diplôme préparé.

Vous poursuivez un parcours en formation en apprentissage après une 1ère année de BTS ou BTSA sous statut scolaire : La rémunération sera celle d'une 2e année d'exécution du contrat.

Une majoration de 15 points est applicable à la rémunération réglementaire à laquelle peut prétendre l'apprenti au jour de la conclusion de ce nouveau contrat, si les 3 conditions cumulatives suivantes sont remplies :

- Diplôme ou titre de même niveau que celui précédemment obtenu
- Qualification en rapport direct avec celle qui résulte du diplôme ou titre précédemment obtenu
- Durée du contrat inférieure ou égale à 1 an

À défaut de remplir ces 3 conditions, la majoration de 15 points ne s'applique pas

Contrat de professionnalisation

Qui est concerné ?

- Les jeunes de 16 à 25 ans révolus voulant compléter leur formation initiale
- Les demandeurs d'emploi de 26 ans et plus

L'alternant perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC.

Ancienneté, âge	- de 21 ans	21 ans et +	26 ans et +
Titulaire d'un diplôme à finalité non professionnelle (Bac général)	55 %	70 %	Au moins le SMIC ou rémunération minimale conventionnelle
Titulaire d'un diplôme à finalité professionnelle (Bac Pro, Bac Techno, BTS et BUT)	65 %	80 %	Au moins le SMIC ou rémunération minimale conventionnelle

Aides aux apprentis (sous conditions)

- ✓ Aide au financement du permis de conduire de 500 € pour les apprentis majeurs
- ✓ Pack Office 365 Étudiant
- ✓ Inscription au programme Orthodidacte
- ✓ Aide aux transports
- ✓ Carte Étudiante des Métiers (tarifs réduits)
- ✓ Carte Izzly
- ✓ Fonds Social Apprentis

Dates de la formation

Année de la formation	Promotion	Ouverture des inscriptions	Date de début	Date de fin
1ère année	2024-2025	Janvier 2024	Sept 2024	Juin 2025
2e année	2025-2026	Janvier 2025	Sept 2025	Juin 2026

Modalités et délais d'accès

La durée du contrat d'apprentissage est égale à celle du cycle de formation.

Le contrat d'apprentissage peut débuter en entreprise 3 mois avant la date de début de la formation ou se terminer 2 mois après la fin de la formation.

Intégration ou passerelle possible en cours d'année sous réserve de validation du dossier par le référent de la formation

Statut stagiaire de la formation -> étude sur dossier

Statistiques des apprentis

Taux de réussite	2022	2023
Taux de réussite global de la formation*	68%	84%
Taux de réussite des apprentis de la formation**	68%	84%
Taux de rupture des apprentis de la formation	5%	6%
Suivi post-formation (enquête réalisée 6 mois après la fin de formation)	-	-
Insertion professionnelle	93%	92%
Taux de poursuite d'études	81%	88%
Satisfaction globale apprentis	87%	88%
Satisfaction globale entreprises	81%	83%

* Taux de réussite global : Nbr de candidats ayant réussi l'examen / Nbr de candidats présents à l'examen (tous statuts confondus) x100

** Taux de réussite des apprentis de la formation : Nbr de candidats ayant réussi l'examen / Nbr de candidats présents à l'examen (sous statut d'apprenti) x100