



# BTS Management Commercial Opérationnel

UFA BAUDIMONT - ARRAS



## • PUBLIC

Être âgé.e de moins de 29 ans (sauf si statut TH)

## • PRÉREQUIS

Être titulaire d'un baccalauréat ou d'un niveau 4

## • MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Selon les modalités définies par PARCOURSUP<sup>1</sup>.

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.

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. »

## • OBJECTIFS PROFESSIONNELS

A l'issue, le/la jeune sera capable de

- Développer la relation client et assurer la vente conseil
- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- 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 et lui organiser son travail
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- 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



# ORGANISATION DE LA FORMATION

## • MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Apports Théoriques et pratiques – Enseignement général et Professionnel – Mise en situation professionnelle  
2 jours par semaine en centre, le reste du temps en entreprise

## • 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)

## • 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)

## • 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 : 7100 €00. 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.

Référente handicap du CFA Jean Bosco :

Sophie Dumortier 07.87.14.25.31

ou dumortier.s@cfajeambosco.fr

## • TAUX DE LA DERNIÈRE SESSION DE FORMATION (données 2020)

100 %

Taux d'obtention des diplômes ou titres professionnels

23 %

Taux d'interruption en cours de formation

30 %

Taux d'insertion professionnelle à 6 mois

70 %

Taux de poursuite d'études

## • VALEUR AJOUTÉE:

Accompagnement, sécurisation des parcours, passerelle formation initiale et apprentissage  
Projets pédagogiques  
Réseaux d'entreprises



## COORDONNÉES

UFA BAUDIMONT  
17 rue Saint Maurice – CS 40573  
62008 ARRAS Cedex  
03 21 16 18 00

## EXPERT MISE EN RELATION SERVICE DÉVELOPPEMENT CFA DU SECTEUR :

Katia SAUS