



BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Rentrée octobre 2024

Formation en APPRENTISSAGE

www.enfp.fr

LE DOMAINE DU MANAGEMENT, DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel (ex BTS MUC) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.

Il prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.

Véritable locomotive du marché de l'emploi, la fonction commerciale est, et demeure, celle qui recrute le plus dans un contexte de « crise économique ». Le secteur du commerce est ainsi en pole position des prévisions d'embauche.

Les professionnels du secteur de la vente et du commerce doivent savoir argumenter pour vendre leurs produits, se montrer convaincants, être rigoureux et organisés pour assurer le suivi de leurs clients, ainsi que faire preuve d'une bonne résistance au stress.

Ils doivent de surcroît faire face à l'émergence des nouvelles technologies et la dématérialisation des échanges qui complexifient les comportements et exigence des consommateurs, davantage mobiles et connectés. Ils sont ainsi amenés à exercer dans tous les secteurs d'activités avec tous types de clientèles (B to B, B to C et B to G) et quelle que soit la forme de la relation client (en présentiel, à distance, e-relation). Acheteur ou vendeur, manager d'équipe, responsable d'une unité commerciale ou encore chef de rayon ou négociateur, les métiers sont légion.

Les solides connaissances économiques, managériales et juridiques ainsi que la bonne maîtrise des techniques particulières au commerce comme la gestion d'une unité, la communication, le marketing, la gestion de la relation client ou l'informatique commerciale font du BTS MCO « Le Diplôme » qui valorise le mieux les dispositions personnelles.

LE BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

PRÉSENTATION

Le BTS Management Commercial Opérationnel forme des techniciens responsables de tout ou partie d'une unité commerciale au sein d'un magasin, un supermarché, une agence commerciale ou un site Internet marchand.

Dans ce cadre, le titulaire du BTS MCO s'occupe de l'accueil des clients, la vente des produits, l'animation au sein de l'unité commerciale et la relation directe avec les acheteurs. Par ailleurs, il est responsable de la relation avec les fournisseurs et de l'adaptation de l'offre commerciale aux évolutions du marché.

Le BTS Management Commercial Opérationnel est un diplôme de niveau III (Bac + 2) équivalent à 120 crédits ECTS. Ce cursus peut être prolongé par un Bachelor, une Licence pro ou un MBA.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Métiers & débouchés :

- Conseiller de vente et de services
- Chef de rayon
- Responsable e-commerce
- Télévendeur
- Marchandiseur
- Manager d'une unité commerciale

Activités en entreprise :

- Accueillir des clients et vendre des produits
- Animer l'unité commerciale
- Développer l'offre commerciale
- Attirer, fidéliser la clientèle
- Conduire la relation avec les fournisseurs
- Gérer la relation directe avec les acheteurs

CONDITIONS D'ADMISSION

- Être **titulaire d'un titre ou diplôme de niveau IV** : Baccalauréat ou titre équivalent ;
- Assister à une réunion d'information et de conseils d'orientation ou de préparation ;
- Tests, examen de dossier et entretien de positionnement initial

QUALITÉS REQUISES

- Esprit de synthèse
- Goût des chiffres
- Aisance relationnelle
- Sens du détail
- Esprit critique

MODALITÉS

STATUT

- Alternance en contrat d'apprentissage
- Prise en charge des coûts de scolarité par l'OPCO
- Jusqu'à 27 mois en entreprise
- Rémunération selon l'âge de l'apprenti
- 80% de transformation en CDI

DÉBUT ET FIN DE FORMATION

- La formation aura lieu du **18 septembre 2024 au 30 juin 2026**
- Les sessions d'examens se dérouleront sur la période mai – juin 2026

DURÉE DE LA FORMATION

- La durée de la formation est de 1350 heures de cours (présentiels et distanciels). Les cours ont lieu en général les mercredi et jeudi.
- La présence en entreprise s'effectue au rythme de 3 jours par semaine hors vacances et périodes de bts blanc.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Salles de formation climatisées et équipées (téléviseur Grand écran, tableau, réseau wifi dédié à la formation).

Les face-à-face pédagogiques se dérouleront dans nos locaux sis 83-85 boulevard Vincent Auriol 75013 Paris.

Les horaires des cours sont de 08h45 à 13h00 et de 14h00 à 17h15.

Les formateurs sont des professionnels en exercice (gérant d'entreprise, directeur d'exploitation, commercial, juriste).

Les matières générales sont enseignées par des professeurs expérimentés dont certains sont jury d'examens.

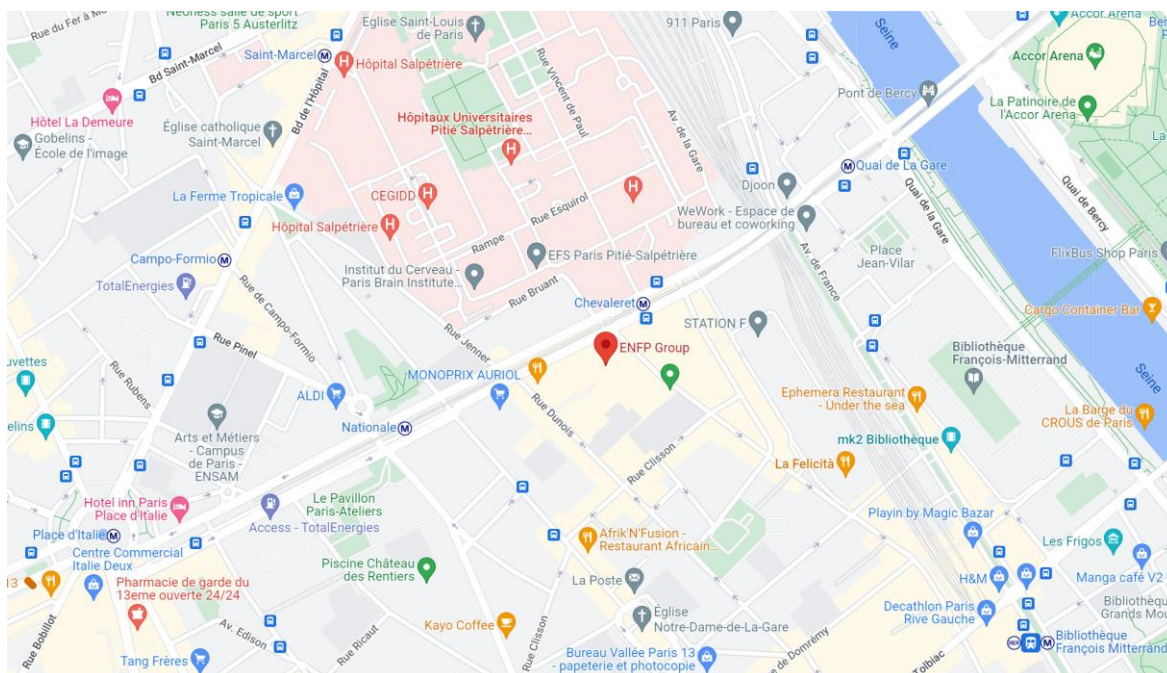


INFORMATIONS PRATIQUES

MODALITÉS DE CANDIDATURE ET DE SÉLECTION

1. Afin de constituer votre dossier, merci de nous transmettre par mail à l'adresse contact@enfp.fr les éléments suivants :
 - Pièce d'identité
 - CV à jour
 - Copie du Bac ou tout autre titre ou diplôme de niveau IV
 - Photo d'identité
 - Attestation de sécurité sociale
2. Si votre profil correspond à cette formation et dans la limite des places disponibles, nous vous contacterons pour participer à une réunion d'information collective.
Informations complètes disponibles sur la page <http://www.enfp.fr/bts-mco>.

FIRST AVENIR - ENFP GROUP



83-85 Boulevard Vincent AURIOL 75013 Paris



☎ 01 81 70 92 60

✉ contact@enfp.fr



07 68 07 48 96

TABLEAU DE REPARTITION DE L'ENSEIGNEMENT

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Session 2024 - 2026

■ Développement de la relation client et de la vente-conseil

Assurer la veille informationnelle ; Réaliser et exploiter des études commerciales

Vendre dans un contexte omnicanal ; Entretenir la relation client

■ Animation et dynamisation de l'offre commerciale

Elaborer, adapter en continu l'offre de produits et de service

Organiser et développer les performances l'espace commercial

Concevoir et mettre en place la communication commerciale

Evaluer l'action commerciale

■ Gestion opérationnelle

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

■ Management de l'équipe commerciale

Organiser le travail de l'équipe commerciale ; Recruter des collaborateurs ; Animer et Evaluer l'équipe commerciale

■ Culture économique, juridique et managériale

■ Culture générale et expression

■ Langue vivante étrangère 1

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL - RÉGLEMENT D'EXAMEN

Intitulés des épreuves	Unités	Coefficient	Forme ponctuelle	Durée
Epreuves obligatoires				
E.1 : Culture générale et expression	U.1	3	Ecrite	4h
E.2 : Communication en langue vivante étrangère 1	U.2	3	Ecrite Orale	2h 0h20⁽¹⁾
E. 3 : Culture économique, juridique et managériale	U.3	3	Ecrite	4h
E. 4 : Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale	U.4	6	Orale Orale	0h30 0h30
E.5 : Gestion opérationnelle	U.5	3	Ecrite	3h
E.6 : Management de l'équipe commerciale	U.6	3	Ecrite	2h30
Epreuve facultative				
EF. 1 Langue vivante étrangère 2⁽²⁾	UF. 1	1	Orale	0h20⁽¹⁾
EF. 2 Parcours de professionnalisation à l'étranger	UF. 2	1	Orale	0h20
EF. 3 Entreprenariat	UF. 3	1	Orale	0h20

(1) Epreuve précédée de 20 mn de préparation.

(2) La langue vivante étrangère facultative est différente de la langue vivante étrangère obligatoire.