

BTS MCO

BTS Management Commercial Opérationnel
(EX BTS MUC)

CFA
Estuaire

Le **BTS Management Commercial Opérationnel** forme aux techniques de gestion et d'animation de l'offre commerciale. Le manager d'unité commerciale maîtrise le management de l'équipe, la gestion opérationnelle de l'unité commerciale (évaluation des besoins, commandes, réassort), la gestion de la relation client et de la relation fournisseurs. Il assure l'animation et la dynamisation de l'offre, notamment via les technologies digitales. L'autonomie et la diversité des missions varient selon la taille de l'entreprise.

Polyvalent, le manager d'unité commerciale est force de proposition et impulse une dynamique commerciale au sein de l'entreprise.

FORMATION :

Durée de la formation : 2 ans

700 heures de formation en CFA

Rythme alternance : (35h/hebdo)

2 jours par semaine au CFA (14h/hebdo)

3 jours en entreprise (21h/hebdo)

Calendrier des cours : de septembre à juillet

- Congés payés selon code du travail
- Mobilité internationale possible
- Aménagement du parcours de formation possible notamment pour les apprentis reconnus travailleur handicapé
- Mixité des cours possible selon les effectifs

TYPES D'ENTREPRISES :

- Entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés
- Unités commerciales d'entreprises de production
- Entreprises de commerce électronique
- Associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services

PROGRAMME DE FORMATION :

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Culture générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale
- Langue vivante 1 : anglais
- Option langue vivante 2 : espagnol
- Option langue vivante 3 : initiation mandarin

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale
- Accès aux ressources informatiques
- Option : Entreprenariat

CAPACITÉ D'ACCUEIL : 20 places

Entrée possible en formation sous statut de stagiaire de la formation professionnelle 3 mois avant la signature du contrat, sous réserve de validation par le CFA

COÛT DE LA FORMATION :

- Formation gratuite pour l'apprenti(e)
- Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise

AIDES ANNEXES :

- **Aide à la prise en charge du coût du repas par l'OPCO de l'entreprise** (dans la limite de 3 € par repas)
- **Accès au CFA possible en bus** (transport scolaire mis en place par la Communauté de communes de l'Estuaire)
- Aide et accompagnement social
- Accès Personnes à Mobilité Réduite (PMR)

A L'ISSUE DE LA FORMATION :

► Débouchés professionnels :

- Conseiller de vente et de services
- Vendeur conseil
- Vendeur / Conseiller e-commerce
- animateur des ventes
- Chargé de clientèle
- Conseiller commercial
- Téléconseiller
- Manager de caisses
- Chef de rayon
- Second de rayon
- Manager adjoint
- Manager d'une unité commerciale
- Responsable (après expérience)

► Création ou reprise d'entreprise

► Poursuite de formation possible :

- Licences ou licences professionnelles (gestion / commerce et distribution / management des organisations / droit, économie et gestion commerciale)
- DEES en administration et gestion des entreprises
- Bachelor en école de commerce

MODALITÉ DE VALIDATION DU DIPLÔME :

Contrôle ponctuel

Taux de réussite à l'examen :	88 %
Taux de suite en formation :	40 %
Taux d'insertion professionnelle :	40 %

Le CFA propose un accompagnement à la recherche de contrat d'apprentissage. Inscrivez-vous au 05 57 42 66 22 !

ADMISSION :

► Conditions d'admission :

- Avoir entre 16 et 29 ans à la signature du contrat
- Avoir obtenu un baccalauréat

► Modalités de recrutement :

- Dépôt dossier de candidature **complet**
- Tests de positionnement validés
- Entretien individuel
- Participation au parcours d'accompagnement à la recherche de contrat (optionnel)

► Prérequis et aptitudes :

- Être titulaire d'un diplôme de niveau baccalauréat
- Compétences relationnelles et rédactionnelles
- Capacités d'organisation et de travail en autonomie
- Sens des responsabilités
- Intérêt pour le conseil client, la valorisation d'un lieu de vente, la négociation commerciale (aisance orale)
- Intérêt pour le management, la stratégie marketing et commerciale
- Réactivité, capacité d'adaptation
- Capacité à travailler en équipe
- Capacité à adopter des comportements et codes professionnels (ponctualité, respect, honnêteté)
- Disponibilité (travail le week-end)

RÉMUNÉRATION DE L'APPRENTI :

Le salaire minimum légal de l'apprenti en pourcentage du SMIC

	- 18 ans	18 - 20 ans	21 - 25ans	+ 26ans
1 ^{ère} année	27%	43%	53%	100%
2 ^{ème} année	39%	51%	61%	100%
3 ^{ème} année	55%	67%	78%	100%

Attention : Si vous avez déjà réalisé une formation en apprentissage, rapprochez-vous du CFA pour connaître votre niveau de rémunération

AVANTAGES POUR LES ENTREPRISES

► Faites votre simulation :

https://www.alternance.emploi.gouv.fr/portail_alternance/jcms/gc_5504/simulateur-employeur

- Non prise en compte des apprentis dans les effectifs
- Les rémunérations des apprentis bénéficient de la réduction générale de cotisations renforcée depuis le 1er janvier 2019
- L'exonération des cotisations salariales spécifique aux contrats d'apprentissage du secteur privé est maintenue dans la limite de 79 % du Smic (soit 1 202€)
- Aide complémentaire en cas d'embauche d'un apprenti reconnu travailleur handicapé. Le montant de l'aide est de 3 000€

Centre de Formation Multimétiers

3 le grand verger - 33860 Reignac - Tél. : 05 57 42 66 22

www.cfm-haute-gironde.fr

