

BAC+2

2026 - 2028

BTS - MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Contrat d'apprentissage



CONDITIONS D'ADMISSION

- Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 4 (BAC)

OU

- Justifier d'au moins 3 ans d'expérience professionnelle à temps plein dans un domaine en lien avec la finalité du BTS

RYTHME D'ALTERNANCE

Contrat de **24 mois**

Le rythme d'alternance est à définir avec votre employeur

DURÉE

840h de formation par an (sur 24 mois)

TAUX DE RÉUSSITE

90% de réussite aux examens

TARIFS

1ère Année : **5 320€***

2ème Année : **5 320€***

Frais d'inscription : **0€**

CERTIFICATION

BTS «Management commercial opérationnel» **niveau 5**, enregistré au RNCP, sous le numéro **38362**, par arrêté du **15/10/2018** publié au Journal Officiel du **07/11/2018**

Certificateur : Ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation

Taux d'insertion après ce diplôme : **91%**
Source : France Compétences



MÉTIERS CIBLES

- Assistant chef de rayon
- Directeur adjoint de magasin
- animateur des ventes
- Conseiller de vente
- Marchandiseur
- Etc ...



*sous conditions de trouver une entreprise d'accueil, et de validation de votre dossier auprès de l'OPCO de votre employeur.

BLOC DE COMPÉTENCES

La certification professionnelle est composée de plusieurs blocs de compétences à acquérir pour l’obtention de la certification professionnelle.

Il est possible de valider un ou plusieurs des blocs de compétences. Chaque bloc peut être acquis individuellement.

NOM DU BLOC	OBJECTIF DU BLOC
DÉVELOPPER LA RELATION ET ASSURER LA VENTE CONSEIL	Assurer la veille commerciale
	Réaliser et exploiter 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 des 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 commerciale
	Recruter des collaborateurs
	Animer l'équipe commerciale
	Évaluer les performances de l'équipe commercial

P'TIT TIPS !

Après ton BTS MCO plusieurs chemins s'offrent à toi !

Tu peux te lancer dans le grand bain du marché du travail (et oui celui avec les cafés serrés et des réunions à 8h30).

Ou alors continuer avec nous sur une Licence, ou pour te la jouer un peu plus «Business vibes» tu peux viser le Master !

Si tu as des questions, appelle-moi ! Promis je suis plus dispo qu'un conseiller Pôle Emploi ! 😊

Et n'oublies pas de t'abonner à nos réseaux !



MAIS QUELLES SERONT VOS MISSIONS EN ENTREPRISE ?

- Participer et animer les réunions d'équipe
- Gérer les stocks, les livraisons / commandes / approvisionnements
- Mise en rayon des produits, animer le linéaire, optimiser la surface de vente
- Former de nouveaux membres de l'équipe
- Mise en oeuvre des outils de fidélisation client

PROGRAMME

MODULES DE FORMATION	HEURES 1ÈRE ANNÉE	HEURES 2ÈME ANNÉE
Culture générale et expression	60 h	60 h
Anglais	90 h	90 h
Culture économique, juridique et managériale	120 h	120 h
Gestion opérationnelle	120 h	120 h
Management de l'équipe	120 h	120 h
Développement de la relation client et vente conseil	180 h	150 h
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	150 h	180 h
TOTAL	840 H	840 H

ACCESSIBILITÉ

Nos formations peuvent être adaptées pour les personnes en situation de handicap, notre référent handicap est à votre disposition pour échanger en toute confidentialité sur votre projet de formation, et pour mettre en place les éventuels aménagement spécifiques à prévoir.

Référent handicap : Dimitri RAULET DUPONT / contact@eruditnovation.com

DÉPOSE TA CANDIDATURE !

Pas de panique ! On t'accompagne dans ta recherche pour :

- Améliorer ton CV, et ta lettre de motivation
- T'aider à trouver ton entreprise
- Réussir ton entretien d'embauche
- Te faire participer à des Job Dating

N'HÉSITES PLUS, ET APPELLE NOUS !

ERUDIT NOVATION

Siège : 21 Rue de Courcelles, 51100 REIMS

Locaux : 37 Bis Rue des Capucins, 51100 REIMS

Tél : 09 70 70 83 80

contact@eruditnovation.com

www.eruditnovation.com