



UFA Sainte Agnès - Jeanne d'Arc à Vernon
Rattachée au CFA de la Châtaigneraie

Lycée Sainte Agnès

Campus Carlo Acutis
5 Place de la république

27200 - Vernon

BTS MCO

sous contrat d'apprentissage

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

EN ALTERNANCE

Pré-requis :

- **Public** : tout public âgé de 18 à 29 ans révolus
- **Niveau d'accès** : jeunes ayant un BAC PRO dans la branche professionnelle ou un diplôme de niveau Baccalauréat après étude du dossier de candidature
- **Statut** : salarié sous contrat d'apprentissage

Objectifs :

- Permettre à un client d'accéder à une offre de produits ou de services.
- Prendre en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre.
- Gérer une « unité commerciale ».
- Manager une équipe.

Profil des candidats :

- Disposer de compétences **relationnelles** propres aux métiers des **services** et de la relation client
- Disposer d'une appétence pour le **conseil** client, la mise en avant des produits, **l'animation** d'une équipe, la valorisation d'un lieu de vente
- Avoir la capacité d'évoluer dans des **environnements numériques** et **digitalisés**
- S'intéresser au **management** des entreprises, à leur **stratégie** marketing et commerciale, ainsi qu'à leur environnement économique et juridique
- Disposer de compétences pour collaborer et **travailler en équipe** dans une démarche de projet
- Être capable d'adopter des comportements et des **codes professionnels**

Inscription :

- Inscription ouverte dès le mois de **Janvier** sur la plateforme Parcoursup et jusqu'en septembre, dans la limite des places disponibles
- Etude et sélection des dossiers
- Entretien de positionnement
- Accompagnement des candidats retenus dans leur recherche d'entreprise
- Mise en relation des candidats avec nos entreprises partenaires
- Inscription définitive après signature du contrat

Durée de la formation :

- 2 ans, soit 1350 heures au centre de formation

Rythme d'alternance :

- lundi et mardi au centre de formation, à raison de 16 heures de cours
- le reste de la semaine en entreprise

Tarifs :

- Tarif maxi : 7260€, formation prise en charge par l'OPCO
- Rémunération de l'apprenant par l'entreprise

Diplôme :

- La formation est validée par un diplôme d'état reconnu, le BTS, Brevet de Technicien Supérieur, et peut éventuellement déboucher sur une embauche par l'entreprise si la conjoncture et les qualités du jeune le permettent.

- Code diplôme **320-31213**

RNCP 38362- Diplôme de niveau 5

Date d'échéance : 31/12/2028

Formation certifiée par MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE

Métiers accessibles :

- Vendeur conseil
- Conseiller e-commerce
- Chargé de clientèle ou suivi des clients Marchandiser
- Manager adjoint

Avec de l'expérience :

- Chef de rayon des ventes
- Responsable e-commerce
- Responsable de Drive
- Manager de caisse ou de rayon
- Manager de la relation client

Contact :

Julien GAMBIER : Adjoint de direction campus - coordinateur post-bac

✉ julien.gambier@campuscarloacutis.fr

☎ 02 32 71 77 76

@ campuscarloacutis.fr



CAMPUS CARLO ACUTIS

PÔLE D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR - VERNON





UFA Sainte Agnès - Jeanne d'Arc à Vernon
Rattachée au CFA de la Chataigneraie

Campus Carlo Acutis
5 Place de la république

27200 - Vernon

BTS MCO

sous contrat d'apprentissage

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

EN ALTERNANCE

Matières professionnelles

- **Développer la relation client et la vente conseil**
 - Collecte, analyse, exploitation de l'information commerciale
 - Vente - conseil
 - Suivi de la relation client et de la qualité de service
 - Fidélisation et développement de la clientèle
- **Animer et dynamiser l'offre commerciale**
 - Elaboration et adaptation de l'offre de produits et services
 - Agencement de l'espace commercial
 - Mise en valeur de l'offre de produits et services
 - Organisation de promotions et d'animations commerciales
 - Conception et mise en place de la communication
 - Analyse et suivi de l'action commerciale
- **Gestion opérationnelle**
 - Détermination des objectifs commerciaux
 - Gestion des approvisionnements et des stocks
 - Suivi des règlements
 - Elaboration de budgets
 - Gestion des risques
 - Analyse des performances
- **Manager l'équipe commerciale**
 - Évaluation des besoins en personnel
 - Recrutement, formation, animation, évaluation
 - Évaluation des performances
 - Organisation du travail (plannings)

Matières générales

- Culture générale et expression
- Expression et communication en langue anglaise
- Culture économique, juridique et managériale

Moyens pédagogiques :

- Cours dispensés en présentiel alternant des apports théoriques et des exercices pratiques
- Accompagnement individuel sur les dossiers professionnels présentés à l'examen du BTS
- Plateforme Teams

Portail YPAREO :

- Évaluations formatives et sommatives : Mise en ligne d'un bulletin d'évaluation semestriel sur la plateforme numérique Net-Yparéo.
- Suivi de l'assiduité : à chaque cours, l'appel est disponible sur la plateforme numérique Net-Yparéo.
- Cahier de texte et ressources en ligne



Validation :

- Les candidats de la formation professionnelle peuvent valider un ou plusieurs blocs de compétences de l'examen. Une attestation reconnaissant l'acquisition d'un bloc de compétences est délivrée par le recteur d'académie si la note obtenue pour ce bloc est supérieure à 10/20.

Équivalence / passerelle :

- Les BTS s'inscrivent dans l'organisation du LMD, au sein des études menant au grade de licence, ce qui favorise les passerelles, essentiellement avec les licences professionnelles.
- Le BTS donne droit à 120 crédits européens.

Situations à présenter à l'examen

4 activités dans la matière développer la relation client et la vente conseil :

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

5 activités dans la matière 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

Poursuite d'études :

- Possibilité de poursuite d'études en licence professionnelle ou en licence générale puis en master 1 et master 2.

Transports en commun, parking

- Établissement situé à proximité de la gare SNCF et de la gare routière.
- Parking payant à proximité.

Restauration :

- Foyer à disposition des élèves pour une restauration rapide

Accès handicap :

- Le campus Sainte Anne est accessible aux personnes à mobilité réduite

Hébergement :

- Studios en location : contacter les agences